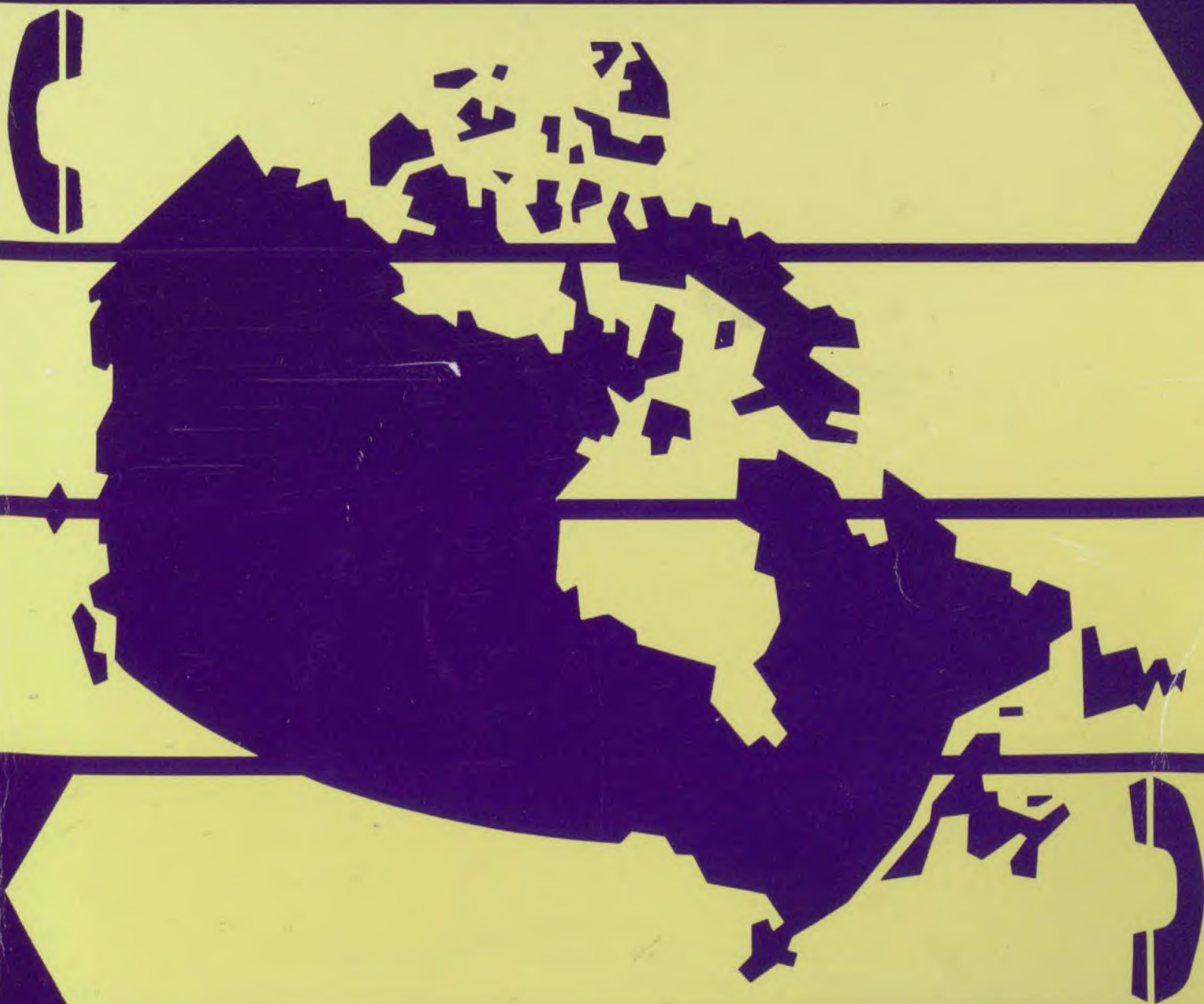


**Enquête fédérale-provinciale
sur la tarification des télécommunications
et l'universalité d'un service téléphonique abordable**



DOCUMENTS DE TRAVAIL

Octobre 1986

Ministère des Approvisionnements et services Canada 1986
N° de catalogue Co22-72/2-1986-F
ISBN 0-662-94023-7

HE
7817
F4461f4
1986

DOCUMENTS DE TRAVAIL
DANS LE DOMAINE

CHAPITRE 1
CHAPITRE 2
CHAPITRE 3
CHAPITRE 4
CHAPITRE 5
CHAPITRE 6
CHAPITRE 7
CHAPITRE 8
CHAPITRE 9
CHAPITRE 10

Enquête fédérale/provinciale sur la tarification des
télécommunications et l'universalité d'un service
téléphonique abordable

Documents de travail

Octobre 1986

Industry Canada
LIBRARY
JUN 01 1993
BIBLIOTHEQUE
Industrie Canada

COMMUNICATIONS CANADA
JAN 9 1987
LIBRARY - BIBLIOTHÈQUE

HE

7817

F4461f

1966

DD 6915 232

DL 6919243

DOCUMENTS DE TRAVAIL

Table des matières

	<u>Page</u>
CHAPITRE 1 Vue d'ensemble de l'enquête, de l'industrie des télécommunications et de sa structure de réglementation	1
CHAPITRE 2 Principes et pratiques de tarification des services locaux et interurbains	59
CHAPITRE 3 Tarifs interurbains et locaux de recharge	141
CHAPITRE 4 Effets des structures tarifaires actuelles et des autres structures possibles sur le maintien du service téléphonique universel abordable	215
CHAPITRE 5 Effets des tarifs des compagnies de téléphone sur l'évitement non économique	263
CHAPITRE 6 Effets des structures tarifaires actuelles et des autres structures tarifaires possibles sur l'utilisation efficace du réseau public de télécommunications	295
CHAPITRE 7 Effets des tarifs des services de télécommunications sur la rentabilité des communications d'affaires et l'innovation en matière de technologie et de services	319
CHAPITRE 8 Prix de revient des services de télécommunications et incidences économiques globales des autres structures tarifaires possibles	363
CHAPITRE 9 Effets des modifications tarifaires sur le compte de l'abonné	381
CHAPITRE 10 Mesures destinées à réduire les effets négatifs possibles des systèmes de tarification actuels et autres	451
CHAPITRE 11 Effets de l'évolution de la technologie des télécommunications sur les structures tarifaires actuelles et les autres structures tarifaires possibles des services local et interurbain	503

CHAPITRE 1

**Vue d'ensemble de l'enquête, de l'industrie
des télécommunications et de sa structure
de réglementation**

CHAPITRE 1

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
1.1 Introduction	5
1.2 Organisation et fonctionnement de l'enquête	5
1.2.1 Origines de l'enquête	5
1.2.2 Mandat	6
1.2.3 Structure de l'enquête	7
1.2.4 Calendrier et principales activités	9
1.2.5 Portée globale de l'enquête	10
1.3 Contexte de l'enquête	11
1.3.1 Climat antérieur de l'établissement des politiques et de la réglementation	11
1.3.2 Pressions exercées en vue de changements ou du statu quo.	13
1.3.3 Événements survenus en matière de télécommunications au Canada	16
1.4 Industrie canadienne des services de télécommunications	19
1.4.1 Introduction	20
1.4.2 Structure de l'industrie	25
1.4.3 Installations et réseaux des télécommunicateurs	
1.4.4 Services fournis par les télécommunicateurs	26
a) Introduction	26
b) Téléphonie vocale	28
i) Services du réseau public commuté	28
ii) Location de circuits	29
c) Services à signal non vocal	30
i) Services de données	30
ii) Services de téléscripateurs commutés et autres services de transmission de textes	32
iii) Service public de commutation de messages	32
iv) Transmission d'émissions	33
1.4.5 Aspects financiers de l'industrie canadienne	33
1.5 Milieu de la réglementation au Canada	38
1.5.1 Structure générale	38
1.5.2. Détail de la réglementation canadienne des télécommunications	38
Renvois	58

1.1 Introduction

En janvier 1986, à la demande des ministres fédéral et provinciaux des Communications, les organismes de réglementation des télécommunications du Canada et, dans certains cas, des autorités provinciales ont entrepris une enquête approfondie sur tarification des télécommunications et l'universalité du service téléphonique à des prix abordables. Le présent chapitre a pour but de donner des renseignements de base au sujet de l'enquête et du milieu actuel des télécommunications au Canada. Ces renseignements sont destinés à présenter le contexte de l'enquête et à poser la base des aspects plus précis des travaux.

Le présent document est divisé en quatre principales sections. La première porte sur l'organisation et le fonctionnement de l'enquête. La deuxième présente une vue d'ensemble du contexte des télécommunications dans lequel l'enquête a été réalisée. La troisième comprend une description de l'industrie canadienne des télécommunications, des sociétés exploitantes de télécommunications et de leurs services, et des statistiques financières choisies. La quatrième présente une description de la structure canadienne de la réglementation des télécommunications, y compris les principales pratiques de chaque organisme de réglementation.

1.2 Organisation et fonctionnement de l'enquête

1.2.1 Origines de l'enquête

Dans une lettre du 20 décembre 1985, le sous-ministre fédéral des Communications a demandé au président du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) de convoquer la première réunion d'organisation de l'enquête. La demande a été présentée par suite de discussions entre les autorités fédérales et provinciales et de la correspondance entre les ministres responsables des Communications au sujet de la tenue et du mandat de l'enquête projetée.

1.2.2 Mandat

Le mandat de l'enquête se trouvait dans un document joint à la lettre du 20 décembre. Il comprend le contexte suivant dans lequel accomplir les travaux nécessaires:

Vu les projets de l'industrie, les inquiétudes des consommateurs et les initiatives de réglementation ayant trait à la tarification des services de télécommunications au Canada, les ministres fédéral et provinciaux des Communications ont convenu du besoin d'étudier de concert les questions fondamentales de politique de tarification à l'échelle nationale, et particulièrement les effets que la politique de tarification peut avoir sur la réalisation de l'objectif de l'universalité du service téléphonique de base.

Par conséquent, les ministres ont demandé à des représentants fédéraux et provinciaux de rédiger à leur intention un rapport comprenant:

- a) Des analyses des principes et pratiques selon lesquels les prix des services de télécommunications sont fixés à l'heure actuelle, les avantages et les inconvénients étant examinés sous les rapports:
 - du maintien de l'universalité des services téléphoniques à des prix abordables;
 - de la promotion de l'utilisation efficace du réseau public de télécommunications;
 - de la prévention des évitements non économiques;
 - de la promotion de communications d'affaires rentables et de l'encouragement de l'innovation des points de vue des techniques et du service; et
 - de la contribution à l'efficacité économique globale; et
- b) Un éventail d'autres structures tarifaires possibles, y compris une analyse de leurs incidences positives et négatives éventuelles sur

les différentes catégories d'abonnés au service téléphonique dans toutes les régions du Canada, compte tenu des considérations prévues par l'alinéa a) ci-dessus, et un état des moyens de réduire les effets défavorables des structures tarifaires actuelles et possibles.

1.2.3 Structure de l'enquête

Les ministres ont indiqué que les participants à l'enquête devaient comprendre des représentants fédéraux et provinciaux des organismes de réglementation des télécommunications et, dans le cas de certaines provinces, des représentants désignés ayant les compétences appropriées en matière de télécommunications. C'est pourquoi les participants à l'enquête ont été les suivants:

- M. J.-P. Mongeau
Conseiller du CRTC
(Président de l'enquête)
- M. J.A.G. MacDonald
Président
Newfoundland Board of Commissioners
of Public Utilities
- M. J.S. Drury
Président
Nova Scotia Board of Commissioners
of Public Utilities
- M. R. O'Rourke
Président
Prince Edward Island Public
Utilities Commission
- M. D.C. Nicholson
Président
New Brunswick Board of Commissioners
of Public Utilities
- M. J.-M. Tremblay
Président
Régie des services publics du Québec
- M. J.-M. Demers
Régisseur
Régie des services publics du Québec

- M. E. Tappenden
Directeur des Télécommunications
Ministère des Transports et des Communications
Gouvernement de l'Ontario
- M. C. Feaver
Conseiller principal en matière de politiques
Bureau de la politique des télécommunications
Gouvernement du Manitoba
- M. D. Smith
Sous-ministre associé
Saskatchewan Telephones
Gouvernement de la Saskatchewan
- M. A. Ackroyd
Président
Alberta Public Utilities Board
- M. A. Jah
Membre de l'Alberta Public Utilities Board
- M. J. Bogyo
Directeur, Examen des grands projets d'énergie
British Columbia Utilities Commission

En général, des employés de leurs organisations respectives ont aidé les membres à étudier de façon détaillée les questions faisant l'objet de l'enquête. Au besoin, on a fait appel à des experts-conseils aux fins d'activités précises pendant l'enquête. On a engagé en particulier M. Thomas B. Grandy, expert-conseil en télécommunications, pour qu'il aide à l'organisation, à la rédaction et à l'édition des différents documents de travail et du rapport destiné aux ministres. On a retenu les services de M^{me} Brownlee Thomas à des fins de rédaction technique. Au fil du présent document, les travaux des autres experts-conseils sont décrits en détail aux endroits appropriés.

Trois groupes de travail ont été créés dès le début des travaux afin d'obtenir des renseignements et de présenter des rapports sur trois principales questions:

- Groupe de travail 1 - Tarifs locaux

Président: M. J.-M. Demers
Régie des services publics du Québec

- Groupe de travail 2 - Tarifs interurbains

Président: M. A. Jah
Alberta Public Utilities Board

● Groupe de travail 3 - Rapport entre les tarifs locaux et les tarifs interurbains

Co-président: M. C. Feaver
Gouvernement du Manitoba

M. D. Smith
Gouvernement de la Saskatchewan

Le premier groupe de travail a principalement étudié les pratiques et les principes de tarification du service local, les a évalués par rapport aux critères établis dans le mandat, et a relevé et analysé les autres structures tarifaires locales possibles et les moyens éventuels de réduire les incidences négatives des systèmes tarifaires actuels et possibles. Le deuxième groupe de travail a mené des activités semblables portant sur les tarifs interurbains. Le troisième groupe de travail a évalué les rapports actuels et futurs possibles entre les services locaux et interurbains dans l'optique des cinq critères susmentionnés.

1.2.4 Calendrier et principales activités

Les ministres ont demandé aux organismes de réglementation de présenter les résultats de leurs travaux au plus tard le 30 septembre 1986. Des réunions plénières des participants à l'enquête ont eu lieu vers le début de janvier et en février afin d'organiser les activités d'enquête. Un plan de travail à deux phases a été dressé. La première phase, qui s'est terminée à la fin de mai 1986, comprenait l'obtention et l'analyse de renseignements et de données des participants et de la compagnie de téléphone réglementée dont ils relevaient ainsi que la rédaction de rapports par les groupes de travail. La deuxième phase, qui s'est déroulée immédiatement après la première, a consisté à consolider les rapports des groupes de travail et à rédiger le rapport destiné aux ministres.

Deux principales activités d'obtention de renseignements ont constitué une partie intégrante de l'enquête. La première consistait principalement à obtenir les tarifs généraux des principales compagnies de téléphone et des renseignements préliminaires sur la tarification des services téléphoniques. La deuxième, qui avait trait aux activités des groupes de travail, consistait à demander aux principales compagnies de téléphone des

renseignements détaillés sur la tarification des services téléphoniques, à recueillir les réponses, à effectuer des recherches approfondies dans la documentation existante et les dossiers des participants et à commander divers rapports d'experts-conseils.

1.2.5 Portée globale de l'enquête

Les ministres ont déclaré dans le mandat de l'enquête qu'ils cherchaient des renseignements dont les gouvernements pourraient se servir pour établir les politiques publiques sur la structure de l'industrie des télécommunications. De plus, ils ont déclaré qu'à leur avis, pareille enquête constituait une occasion unique d'acquérir et d'examiner des données fournies par les télécommunicateurs de toutes les parties du Canada et donnerait lieu à une vue d'ensemble objective, fondée sur l'avis de spécialistes, des répercussions des dispositions actuelles de tarification et des solutions de rechange possibles.

Au cours de l'enquête, les participants ont restreint leurs activités à l'obtention et à l'étude de renseignements et à la prestation d'analyses objectives des dispositions de tarification actuelles et des solutions de rechange possibles. Les participants ont jugé qu'ils avaient pour rôle principal de réaliser des analyses et de donner des conseils afin d'aider les ministres à établir des politiques. On a jugé que la ligne de conduite adoptée ne nuisait pas à l'exercice du pouvoir discrétionnaire quasi-judiciaire des organismes de réglementation participant à l'enquête. C'est pourquoi on s'est attaché non pas à recommander des politiques mais à donner aux gouvernements des renseignements de base communs leur permettant de discuter de politiques et d'en établir sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service téléphonique à prix abordables. L'adoption de cette ligne de conduite a amélioré le fonctionnement de l'enquête et facilité la participation et la discussion.

1.3 Contexte de l'enquête

1.3.1 Climat antérieur de l'établissement des politiques et de la réglementation

Longtemps après le début des années 1970, les compagnies de téléphone canadiennes évoluaient dans un contexte de politiques et de règlements relativement stables en matière de télécommunications. Elles avaient pratiquement le monopole des services téléphoniques dans un milieu réglementé où il n'y avait presque pas de concurrence. Les compagnies de téléphone, les organismes de réglementation et les gouvernements travaillaient, dans un cadre de réglementation des prix et des taux de rendement, à la réalisation de l'objectif, dont ils avaient convenu, de prestation d'un service téléphonique universel d'une qualité acceptable à des tarifs justes et raisonnables. Il s'ensuit que presque tous les Canadiens ont maintenant accès au service téléphonique à des tarifs abordables.

Les principales caractéristiques de pareil régime de politiques et de règlements ont été décrites par Woodrow et Woodside dans un document rédigé en vue d'une conférence commanditée par l'Institut de recherches politiques, comme suit:

- On en est venu à traiter les compagnies de téléphone comme s'il était naturel qu'elles aient le monopole dans leurs territoires d'exploitation en raison des énormes économies d'échelle et de diversification et innovations techniques qu'elles réalisaient dans la prestation des services locaux et interurbains. On juge qu'un monopole de fait existe s'il est raisonnable de croire qu'une seule entreprise peut desservir un marché entier plus efficacement que plusieurs entreprises concurrentes. Cela évite le double emploi inutile des installations et permet de fournir des services au même prix ou à des prix inférieurs.
- Vu la tendance qu'ont tous les monopoleurs à imposer des tarifs trop élevés et à fournir des services insuffisants, les compagnies de téléphone doivent être réglementées par le gouvernement dans l'intérêt du public afin de prévenir l'adoption de pratiques monopolistiques et d'assurer la réalisation d'objectifs sociaux ou nationaux précis.
- Parmi ces objectifs, mentionnons particulièrement ceux de l'universalité et de l'égalité du service à l'échelle du pays, permettant au plus grand nombre possible d'usagers résidentiels et commerciaux éventuels d'avoir accès au réseau public commuté, objectifs qu'ont partagé les organismes de réglementation et les compagnies de téléphone.

- Dans des conditions de monopole réglementé, les compagnies de téléphone ont établi les prix de manière à rendre le réseau attrayant et ont eu tendance à mettre en application le principe de la valeur du service plutôt que celui du coût du service, imposant un tarif fixe uniformisé à l'échelle du réseau selon la moyenne des coûts d'acheminement.
- La conception globale de la structure tarifaire a eu pour but de satisfaire à un besoin de revenu global garantissant aux compagnies de téléphone un taux de rendement suffisant pour leur permettre de recouvrer les montants investis et de réaliser un profit jugé satisfaisant par leurs propriétaires, qu'ils soient des actionnaires privés, des gouvernements ou une combinaison des deux.
- La prestation des services interurbains et locaux a engendré un système complexe d'interfinancement selon lequel les abonnés du service d'affaires aident supposément au financement du service résidentiel, les abonnés urbains aident au financement du service rural et, ce qui est le plus important, les revenus du service interurbain servent à appuyer le service local.
- La communauté d'intérêt des compagnies de téléphone et l'absence de concurrence dans leurs rapports ont facilité la réduction des différences entre elles grâce à une sorte de fédéralisme coopératif privé permettant aux compagnies d'employer des installations distinctes et de régler les réclamations de revenus dans les cas où au moins trois compagnies emploient le même réseau.
- Tout cela a eu lieu dans un milieu généralement dépolitisé où le rôle joué par les gouvernements en matière de réglementation des télécommunications a été plutôt passif, il n'y a pratiquement pas eu de conflit juridictionnel entre les gouvernements fédéral et provinciaux et les rapports entre les gouvernements et l'industrie ont été minimes et généralement harmonieux.

Le résultat net a été que les politiques et les règlements sur les télécommunications ont été très stables pendant la majeure partie du présent siècle, et les gouvernements, les organismes de réglementation, les usagers et l'industrie elle-même n'ont exprimé que très peu de volonté de changement.¹

Bien que Woodrow et Woodside indiquent exactement le milieu général, un débat se poursuit au sujet de l'existence de l'interfinancement. Ce débat tient au manque d'entente, dont nous traiterons plus loin dans le présent document, au sujet des hypothèses ayant trait au coût de la prestation des services.

1.3.2 Pressions exercées en vue de changements ou du statu quo

Les changements importants qu'a subi ces dernières années le milieu des télécommunications ont relancé les discussions au sujet de la souhaitabilité des dispositions tarifaires actuelles. L'évolution technologique de l'industrie, la convergence des techniques de télécommunications et d'informatique et l'augmentation de la concurrence au Canada et ailleurs ont donné lieu à une remise en cause de la structure de l'industrie et des arrangements de tarification adoptés.

Vu l'importante augmentation de l'utilisation des télécommunications et le succès qu'ont eu les compagnies de téléphone au cours des dernières décennies, l'industrie des services téléphoniques a longtemps semblé être un domaine profitable. De plus, les écarts supposément larges entre les revenus et les coûts des services interurbains, particulièrement dans les marchés à forte activité, indiquent un grand potentiel de profit. Toutefois, malgré les efforts de modification du monopole des compagnies de téléphone, l'entrée au domaine a été restreinte en raison des politiques et des règlements.

Ces dernières années, le changement technologique a apporté de nouveaux arguments en faveur de l'abolition de certaines restrictions d'entrée. Il a principalement donné lieu au sein de l'industrie à l'adoption de techniques informatiques et à l'amélioration des éléments classiques des réseaux servant à la commutation et à la transmission. L'emploi de satellites, de fibres optiques, de câbles coaxiaux, de dispositifs de transmission locale à micro-ondes et de commutation numérique ainsi que de nouveaux postes téléphoniques et équipements de communications d'affaires font partie du premier. L'augmentation de la capacité de l'équipement terminal, la commutation numérique, la transmission numérique, l'amélioration du contrôle du réseau et les nouveaux services sont principalement des composantes du deuxième résultat.

Les effets du changement technologique sur l'industrie ont compris d'importantes augmentations de productivité et une réduction des coûts unitaires. Toutefois, puisque les principes de tarification n'ont pas permis de tenir compte de la plupart des améliorations techniques et des modifications des coûts, les tarifs n'ont pas toujours changé en fonction de celles-ci. Qui plus est, les techniques de télécommunications ne sont plus propres aux compagnies de télécommunications ou contrôlées et dirigées par ces compagnies. La réduction des coûts de la commutation et de la transmission des télécommunications et le

caractère omniprésent des techniques informatiques, qui sont désormais une partie intégrante de tous les domaines des télécommunications, font augmenter le potentiel d'entrée dans tous les aspects de l'industrie, depuis la fabrication de matériel jusqu'à la prestation de services. Les arguments en faveur de l'entrée comprennent le faible coût de celle-ci, les diverses techniques possibles et le soi-disant potentiel de réduction des prix des produits et des services.

L'évolution technique a eu bon nombre de conséquences générales pour l'industrie des télécommunications. Premièrement, elle rend possible une augmentation de la concurrence dans la prestation des biens et des services de télécommunications (augmentation qu'on peut déjà constater dans une partie du milieu canadien). Deuxièmement, elle embrouille les limites classiques de l'industrie, particulièrement celles entre les télécommunications et le traitement de l'information. Troisièmement, elle fait espérer aux usagers, et particulièrement aux grandes entreprises, des changements de prix témoignant de l'emploi de techniques nouvelles. En dernier lieu, elle crée la possibilité que les usagers fassent appel à d'autres entreprises que les compagnies réglementées pour répondre à une partie ou à la totalité de leurs besoins en télécommunications, c'est-à-dire évitent l'industrie établie des télécommunications.

La modification du milieu des télécommunications a été beaucoup plus prononcée aux États-Unis qu'au Canada. La Federal Communications Commission (FCC) et les tribunaux des États-Unis poursuivent l'augmentation de la concurrence depuis plus de deux décennies. Ils ont été appuyés particulièrement, ces dernières années, par l'orientation idéologique du gouvernement Reagan, qui favorise la concurrence dans bien des secteurs de l'économie. Les importantes décisions en matière de réglementation aux États-Unis comprennent celles qui ont trait aux raccordements des terminaux et à la concurrence en matière de lignes privées, les décisions Computer I et II qui établissent des distinctions entre les services de base et les services améliorés, la concurrence entre les États en matière de services de télécommunications et celle selon laquelle un tribunal a ordonné à AT&T de se départir des sociétés exploitantes de Bell. L'effet global de ces décisions a été de faire passer la situation de l'industrie des télécommunications des États-Unis d'un "monopole réglementé" à une combinaison

de concurrence "réglementée" et "pure" dans la prestation des services de télécommunications. En général, la politique des États-Unis a consisté à permettre l'entrée dans presque tous les domaines, y compris celui des services principaux tels que les services interurbains. Cela a donné lieu à une importante réorganisation tarifaire, en raison partiellement des forces du marché.

L'effet de démonstration de l'expérience américaine a été considérable. Les systèmes de télécommunications canadiens et américains ont toujours été très intégrés et semblables des points de vue des techniques, des politiques et de la réglementation, c'est-à-dire jusqu'à ce que les États-Unis apportent les récentes modifications à leur politique. Les clients, les nouveaux exploitants et les autres parties qui désirent favoriser le changement au Canada citent les États-Unis en exemple de ce qui peut être accompli grâce à une augmentation de la concurrence. D'autres signalent que les modifications apportées aux États-Unis ont semé la confusion et le chaos dans la prestation des services. Par conséquent, la situation des États-Unis ne peut pas encore être jugée bonne ou mauvaise par rapport au milieu canadien des télécommunications.

Il y a des divergences d'opinion au sujet de la façon dont le Canada devrait répondre aux pressions exercées en vue d'un changement. Certains croient qu'il faut permettre la concurrence dans de nombreux autres domaines de l'industrie des télécommunications et que les prix devraient être déterminés en fin de compte par les forces du marché. D'autres sont convaincus que la meilleure façon de répondre aux pressions en vue de la modification des tarifs, et particulièrement de la réduction des tarifs du service interurbain à communications tarifées (SICT) et du service interurbain planifié (WATS), consiste à restructurer les tarifs de façon gérée. On soutient que la gestion du rééquilibrage permettrait d'établir des dispositions de tarification acceptables dans le contexte canadien sans qu'il soit nécessaire d'engager les frais de réorganisation de l'industrie qu'exigerait l'augmentation de la concurrence.

D'autres s'opposent à toute modification importante des principes et pratiques actuels de tarification ou de la structure de l'industrie. A leur avis, le système canadien des télécommunications a servi efficacement aux abonnés dans la situation de monopole actuelle. Ils ajoutent que le fait que le degré de pénétration du service téléphonique au Canada soit un des plus

élevés du monde prouve que le système en question peut permettre la prestation de services à presque tous les habitants du Canada à des tarifs abordables. Les tenants du statu quo soutiennent également que des mesures de réglementation efficaces peuvent être prises pour permettre ou restreindre la concurrence et interdire l'évitement afin d'assurer l'intégrité financière du système canadien.

1.3.3 Événements survenus en matière de télécommunications au Canada

Par suite des pressions exercées en vue de l'élargissement de la concurrence et de la menace d'évitement, Bell Canada et la Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique ont soutenu, avec l'appui de plusieurs autres compagnies de téléphone, que les tarifs des services de télécommunications devraient être rapprochés des coûts de prestation de ces services tels qu'ils sont définis par ces compagnies. C'est ainsi que Bell et B.C. Tel entendent leur rééquilibrage des tarifs. A leur avis, celui-ci donnerait lieu à une forte diminution des tarifs du SICT/WATS et à une augmentation considérable des tarifs locaux mais maintiendrait les revenus nets actuels. La question a été abordée au cours d'une instance du CRTC (l'instance concernant la concurrence intercirconscription) sur la demande d'interconnexion aux réseaux de Bell Canada et de B.C. Tel présentée en 1983 par les Télécommunications CNCP afin de permettre à CNCP de fournir un service interurbain public compétitif.²

Bell et B.C. Tel se sont beaucoup fiées à une méthode appelée le partage des coûts en cinq pour établir les coûts et les revenus associés à leurs propositions de rééquilibrage des tarifs. Le partage des coûts en cinq consiste à répartir les coûts et les revenus entre cinq grandes catégories: service local, service interurbain, services de réseau concurrentiels, services de terminaux concurrentiels et services communs. Dans la Décision Télécom CRTC 85-19, le CRTC a présenté d'autres résultats de partage des coûts en cinq (incluant une catégorie distincte des services d'accès) pour décrire la preuve de Bell Canada et B.C. Tel sur la comparaison des revenus et des prix de revient (voir le tableau 1.1).³ Le principal argument présenté par Bell et B.C. Tel était que les revenus des services locaux et interurbains dépassent les prix de revient de ces services, l'excédent des revenus des services interurbains par rapport à leur coût étant le principal facteur de recouvrement des coûts d'accès. Pour les deux compagnies en question, le rééquilibrage des tarifs

a pour élément important le recouvrement de tous les coûts d'accès, grâce aux revenus du service local ou aux revenus d'une catégorie distincte de services d'accès et à un virement compensateur de revenu du SICT. Comme il est indiqué au chapitre 8, on n'a pas encore déterminé si les coûts des services d'accès seraient bien recouverts de cette façon.

Au cours de l'instance sur la concurrence intercirconscription, le CRTC n'a pas été persuadé qu'il est nécessaire ou souhaitable de mettre en oeuvre les propositions précises de rééquilibrage des tarifs présentées par Bell et B.C. Tel. Toutefois, le CRTC a constaté qu'il est nécessaire de réduire les tarifs du SICT/WATS pour faire diminuer les frais de communications que doivent acquitter les entreprises canadiennes. Il a déclaré que le fait de réduire ces tarifs aurait une incidence positive sur l'ensemble de l'économie canadienne et aurait pour effet social d'améliorer les communications et la compréhension à l'échelle nationale. De plus, le CRTC a jugé qu'une baisse des tarifs du SICT/WATS découragerait l'entrée économiquement inefficace dans l'industrie et favoriserait la concurrence sur le marché SICT/WATS si elle était jugée souhaitable plus tard.⁴

Le CRTC a ajouté qu'il annoncerait éventuellement une instance publique d'étude des questions ayant trait à la réduction des tarifs du SICT/WATS de Bell et B.C. Tel. Reconnaissant que pareille réduction influerait sur d'autres domaines de compétence au Canada, le CRTC a indiqué qu'il était disposé à engager une consultation avec les représentants fédéraux et provinciaux appropriés ou à participer à pareille consultation afin de voir à ce qu'il soit bien tenu compte des répercussions de la réduction sur tous les domaines de compétence.

TABLEAU 1.1

Renseignements sur les revenus et les coûts de Bell Canada et de B.C. Tel

RÉSULTATS DE L'ÉTUDE DU PARTAGE DES COÛTS EN CINQ DE BELL, 1983
(MILLIONS DE DOLLARS)

	<u>Service local</u>	<u>Service interurbain</u>	<u>Services d'accès</u>
Recettes	1 389	1 988	0
Prix de revient	868	626	1 762
Différence	521	1 362	(1 762)
	<u>Services réseau concurrentiels</u>	<u>Services de terminaux concurrentiels</u>	
Recettes	386	878	
Prix de revient	317	834	
Différence	69	44	
	<u>Services communs</u>		
Recettes	99		
Prix de revient	333		
Différence	(234)		

RÉSULTATS DE L'ÉTUDE DU PARTAGE DES COÛTS EN CINQ DE LA B.C. TEL, 1982
(MILLIONS DE DOLLARS)

	<u>Service local</u>	<u>Service interurbain</u>	<u>Services d'accès</u>
Recettes	249,4	474,2	0
Prix de revient	174,2	169,6	353,8
Différence	75,2	304,6	(353,8)
	<u>Services réseau concurrentiels</u>	<u>Services de terminaux concurrentiels</u>	
Recettes	95,6	142,5	
Prix de revient	45,9	165,4	
Différence	49,7	(22,9)	
	<u>Services communs</u>		
Recettes	47,7		
Prix de revient	100,5		
Différence	(52,8)		

Le CRTC a exprimé l'avis qu'il faut prendre des mesures pour que la situation actuelle relative aux tarifs du SICT/WATS n'empire pas pendant le règlement des questions en suspens. Il indiquait ainsi son intention de bloquer à titre provisoire les tarifs du SICT/WATS de Bell et B.C. Tel, signalant que cela ferait diminuer les tarifs réels du SICT/WATS environ au rythme de l'inflation.⁵

Les entreprises canadiennes, soit individuellement, soit à titre de groupes d'entreprises organisés, ont exprimé leur appui d'une réduction des tarifs du SICT/WATS grâce à la concurrence et, dans certains cas, à une réorganisation des tarifs. Elles ont soutenu que la réduction des tarifs interurbains serait favorable aux commerçants canadiens et augmenterait leur aptitude à livrer concurrence sur les marchés internationaux.

D'autre part, les groupes de consommateurs se sont généralement opposés à toute modification des structures tarifaires actuelles des télécommunications. Ils ont particulièrement exprimé la crainte que les modifications possibles des tarifs du service local ne menacent l'universalité du service téléphonique de base. Des positions semblables ont été présentées dans des pétitions au gouvernement fédéral, dans des lettres au ministre fédéral des Communications et à la presse, par des particuliers et des organisations, y compris certains syndicats des travailleurs en télécommunications.

1.4 Industrie canadienne des services de télécommunications

1.4.1 Introduction

Dans la présente section sont indiquées les grandes lignes de la structure de l'industrie, des installations et des réseaux, des services, et de la situation financière des principales compagnies de télécommunications du Canada. Les renseignements donnés ont été choisis afin de permettre une meilleure compréhension de la structure de base et du fonctionnement de l'industrie dans l'optique de la tarification. Dans toute la mesure du possible, nous présentons les renseignements par province pour qu'ils constituent le complément de la section suivante, qui porte sur le milieu de la réglementation.

L'industrie canadienne des services de télécommunications comprend une combinaison de sociétés privées, gouvernementales et mixtes. Les mandats des sociétés et organismes qui s'occupent de télécommunications au Canada, dont le nombre dépasse 100, varient de celui de répondre aux besoins d'un seul secteur local à celui de desservir une région ou une province entière, plus d'une province ou l'ensemble du pays. Les compagnies intéressées fournissent aux Canadiens des services locaux, provinciaux, interprovinciaux et internationaux de télécommunications. Leurs revenus d'exploitation combinés étaient de plus de 10 milliards de dollars en 1984.

1.4.2 Structure de l'industrie

Le tableau 1.2 présente les principales sociétés exploitantes de télécommunications du Canada. Ces compagnies comprennent deux réseaux nationaux de télécommunications, soit Telecom Canada et les Télécommunications CNCP et diverses autres compagnies fournissant des services au Canada, aux États-Unis et à d'autres pays étrangers. Telecom Canada est une association composée des plus grandes compagnies de téléphone de chaque province et de Télésat Canada, transporteur canadien par satellite. Le CNCP est un groupement des filiales de télécommunications des principaux chemins de fer -- la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada, société de propriété publique, la Canadien Pacifique Ltée, société privée, et B.C. Rail, société qui fournit en Colombie-Britannique des services semblables à ceux du CNCP. Téléglobe Canada, société appartenant au gouvernement fédéral, assure des services de télécommunications d'outremer.

Outre les compagnies affiliées à Telecom Canada, il y a près d'une centaine d'autres sociétés exploitantes téléphoniques au Canada. Les plus importantes de celles-ci sont indiquées au tableau 1.2. Il s'agit de Québec Téléphone, Télébec Ltée, filiale de Bell Canada au Québec, Northern Telephone et Thunder Bay Telephone en Ontario, "edmonton telephones" à Edmonton, Prince Rupert City Telephones à Prince Rupert (Colombie-Britannique) et Norouestel et les Télécommunications Terra Nova appartenant toutes deux à la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada et faisant affaire principalement dans les Territoires du Nord-Ouest et à Terre-Neuve, respectivement. Les autres compagnies de téléphone -- de propriété provinciale, municipale, coopérative ou privée -- font affaire principalement au Québec, en Ontario et en Saskatchewan et interviennent pour une très faible proportion du total de l'activité téléphonique.

TABLEAU 1.2
Principales sociétés exploitantes de télécommunications du Canada

Compagnie	Propriété	Type de société	Territoire principal
Newfoundland Telephone	Privée	Appartenant à des investisseurs	Terre-Neuve
Les Télécommunications Terra Nova	Publique	Appartenant au CN	Terre-Neuve
Island Telephone	Privée	Appartenant à des investisseurs	Ile-du-Prince-Édouard
Maritime Telegraph and Telephone	Privée	Appartenant à des investisseurs	Nouvelle-Écosse
New Brunswick Telephone	Privée	Appartenant à des investisseurs	Nouveau-Brunswick
Bell Canada	Privée	Appartenant à des investisseurs	Québec, Ontario et est des Territoires du Nord-Ouest
Québec Téléphone	Privée	Appartenant à des investisseurs	Québec
Télébec	Privée	Appartenant à des investisseurs	Québec
Northern Telephone	Privée	Appartenant à des investisseurs	Ontario
Thunder Bay Telecommunications	Publique	Appartenant à la municipalité	Ontario
Manitoba Telephone System	Publique	Société d'État provinciale	Manitoba

TABLEAU 1.2 (suite)

Saskatchewan Telecommunications	Publique	Société d'État provinciale	Saskatchewan
Alberta Government Telephones	Publique	Société d'État provinciale	Alberta (sauf Edmonton)
edmonton telephones	Publique	Appartenant à la municipalité	Edmonton (Alberta)
Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique	Privée	Appartenant à des investisseurs	Colombie-Britannique
Prince Rupert	Publique	Appartenant à la municipalité	Prince Rupert (C.-B.)
B.C. Rail	Privée	Appartenant à des investisseurs	Colombie-Britannique
Norouestel	Publique	Appartenant au CN	Ouest des Territoires du Nord-Ouest, Yukon et nord de la Colombie-Britannique
TéléSAT Canada	Publique - privée	Appartenant au gouvernement du Canada et aux principales compagnies de téléphone	Canada
Télécommunications CNCP	Publique - privée	Appartenant au CN et à des investisseurs par l'entremise du CP	Canada (sauf les territoires de la Terra Nova et de la Norouestel)
Télélobe Canada	Publique	Société d'État fédérale	outremer

Par suite du développement des services de télécommunications et des impératifs d'investissement, le Canada a une structure de propriété mixte (privée, publique et privée-publique) en matière de télécommunications. Manitoba Telephone System, Saskatchewan Telecommunications et Alberta Government Telephones appartiennent aux gouvernements provinciaux, Téléglobe Canada appartient au gouvernement fédéral et Télésat Canada appartient au gouvernement fédéral et aux grandes compagnies de téléphone alors que le CNCP appartient à la fois à des propriétaires privés et au gouvernement fédéral. Par ailleurs, signalons que des compagnies publiques et privées font partie de Telecom Canada. Les deux caractéristiques en question de la structure de l'industrie, entre autres, ont influencé considérablement, et continueront probablement d'influencer, la tarification des services de télécommunications au Canada.

Outre les compagnies de télécommunications susmentionnées, il y a plus de 200 radiocommunicateurs et depuis peu il y a un certain nombre d'entreprises de radiotéléphonie cellulaire au Canada. Ces entreprises fournissent divers services de radiotéléphone mobile, de téléavertisseur et de radiotéléphone bidirectionnel.

Vu le rôle important que Telecom Canada joue en matière de télécommunications au Canada, sa structure et son fonctionnement méritent d'être étudiés de façon approfondie. Voici les dix membres de Telecom Canada :

- Newfoundland Telephone Company, Ltd.,
- The Island Telephone Company, Ltd.,
- Maritime Telegraph and Telephone Company, Ltd.,
- The New Brunswick Telephone Company, Ltd.,
- Bell Canada,
- Manitoba Telephone System,

- Saskatchewan Telecommunications,
- Alberta Government Telephones,
- Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique, et
- Télésat Canada.

De plus, Québec Téléphone est un membre associé.

Telecom Canada coordonne l'exploitation du réseau national de télécommunications par ses membres, commercialise des produits et des services à l'échelle nationale et distribue les revenus communs de la prestation de ses services. Elle est dirigée par un conseil d'administration comprenant un cadre supérieur de chacun de ses membres. Il s'agit des directeurs qui nomment un président à plein temps chargé de superviser les opérations de Telecom Canada et de voir à ce que les politiques et les programmes nationaux et internationaux soient compatibles avec les projets et activités des membres qui ont une portée plus restreinte. La gestion de Telecom Canada exige que le conseil d'administration approuve unanimement toutes les principales décisions. Un personnel explicitement organisé et comptable au président assure une liaison régulière avec un réseau de comités comprenant des représentants de tous les membres ordinaires et membres associés. Cela assure la prise en compte des intérêts des membres tant dans la prise de décision que dans l'exploitation de Telecom Canada. Le personnel de soutien se trouve à Ottawa et est détaché par les membres et membres associés auprès de Telecom Canada pour deux ou trois ans selon un contingent annuel.

Telecom Canada a établi un régime de partage des revenus afin de distribuer les revenus des services fournis de concert. Ce régime s'applique aux appels du réseau transcanadien faisant intervenir au moins trois membres, aux appels entre le Canada et les États-Unis et au trafic entre le Canada et les pays d'outremer. Les revenus des autres services de Telecom Canada (tels que les services de transmission de données et d'émissions) sont distribués selon le même régime.

Les principales étapes de la procédure de règlement sont a) la détermination des revenus à répartir, b) la détermination des coûts des membres qui doivent être remboursés à l'aide de ces revenus, et c) la détermination des parts des revenus qui restent une fois ces coûts remboursés.

Pour que soient déterminés les revenus à répartir, les membres doivent indiquer tous les revenus obtenus au nom de Telecom Canada. Il s'agit des montants facturés et perçus par chaque membre au nom de tous les membres en contrepartie de la prestation mixte de services. Il s'agit également des revenus perçus par des compagnies de téléphone indépendantes interconnectées avec des membres de Telecom Canada (tels que Québec Téléphone, qui est interconnectée avec Bell Canada), une fois soustraite la part négociée avec ces compagnies indépendantes. Avant qu'on le répartisse entre les membres de Telecom Canada, on soustrait du total des revenus les montants nets des règlements avec les télécommunicateurs des États-Unis; les télécommunicateurs avec les pays d'outremer; et Télésat Canada.

Les membres de Telecom Canada investissent dans des installations téléphoniques et engagent des dépenses d'exploitation aux fins de la prestation de leurs services. Environ un tiers des revenus de Telecom Canada sont distribués pour permettre le recouvrement des coûts de la prestation des services de Telecom Canada. Les autres revenus sont considérés comme des contributions et sont répartis entre les membres selon une formule de partage convenue que prévoit le régime de partage des revenus.

Bien que le mécanisme du processus soit fort complexe, des modifications apportées aux tarifs interurbains par un membre peuvent influencer sur les revenus des autres membres, notamment: a) en modifiant le niveau des revenus faisant l'objet d'un partage; b) en modifiant la portion de ces revenus servant à rembourser les frais des autres membres; et c) en modifiant la proportion dans laquelle les revenus de contribution sont répartis entre les membres. Ainsi, des modifications apportées aux tarifs d'un seul membre peuvent influencer sur les revenus d'autres membres et pourraient même créer des pressions en faveur d'un changement au Régime de partage des revenus.

1.4.3 Installation et réseaux des télécommunicateurs

Les membres de Telecom Canada fournissent un éventail d'installations de transmission et de commutation du trafic de télécommunications locales et interurbaines, y compris deux voies d'acheminement transcanadiennes à relais sur micro-ondes. De plus, le trafic des télécommunications est transporté grâce à des réseaux de câbles coaxiaux et de câbles à fibres optiques ainsi que de satellites et de stations au sol de Télésat Canada. Le CNCP exploite son propre réseau national de transmission sur micro-ondes et ses propres centres de commutation, et obtient généralement des clients en louant des lignes d'abonné des compagnies de téléphone. On a permis au CNCP une interconnexion restreinte aux installations urbaines de Bell Canada et de B.C. Tel, permettant aux clients d'obtenir par voie du réseau téléphonique certains services compétitifs de transmission de données et de ligne téléphonique privée. De façon semblable, on

a permis à B.C. Rail, qui exploite un réseau de transmission sur micro-ondes en Colombie-Britannique, de procéder à une interconnexion avec le réseau de B.C. Tel.

Le trafic canado-américain des télécommunications en provenance ou à destination des réseaux des membres de Telecom Canada et du CNCP, est échangé avec différentes compagnies de télécommunications des États-Unis. Il existe des ententes et des installations aux fins de l'échange du trafic canado-américain terrestre et satellitaire. Le trafic terrestre est acheminé par des points frontaliers des réseaux tant de Telecom Canada que du CNCP. Le trafic satellitaire est échangé selon des protocoles d'entente conclus entre les gouvernements du Canada et des États-Unis, qui prévoient l'emploi des réseaux de satellites respectifs des deux pays.

Le trafic des télécommunications d'outremer est acheminé grâce aux installations de Téléglobe Canada par voie de ses centres de transit international commutés, de ses câbles transocéaniques ou de ses stations au sol qui ont accès aux satellites INTELSAT. Le trafic de départ et d'arrivée à des lieux du Canada est généralement acheminé jusqu'aux centres de transit international par des télécommunicateurs canadiens et à partir de ceux-ci grâce aux installations de Téléglobe. Téléglobe ne s'occupe pas du trafic canado-américain à moins qu'il ne constitue une partie intégrante du trafic d'outremer par satellite.

Les membres de Telecom Canada planifient de concert mais fournissent séparément les différents éléments de leurs réseaux nationaux de télécommunications. Il existe des ententes d'interconnexion et des arrangements de partage des revenus portant sur l'interdépendance de ces éléments. Les compagnies qui ne font pas partie de Telecom Canada concluent en général avec le membre de Telecom Canada qui fait affaire dans la même province qu'eux des ententes d'interconnexion aux fins de l'acheminement du trafic de départ et d'arrivée de leurs territoires respectifs.

1.4.4 Services fournis par les télécommunicateurs

a) Introduction

Le tableau 1.3 présente une vue d'ensemble des services fournis par les télécommunicateurs. A nos fins, nous avons divisé l'éventail des services en deux grandes catégories: a) la téléphonie vocale et b) les services à

TABLEAU 1.3
 Vue d'ensemble des services de télécommunications

<u>Catégorie des services</u>	<u>Principales compagnies réglementées</u>
<p>A. Téléphonie vocale</p> <ul style="list-style-type: none"> Services du réseau commuté public 	<p>Telecom Canada et autres compagnies de téléphone</p>
<ul style="list-style-type: none"> Circuits loués (lignes privées) 	<p>Telecom Canada, autres compagnies de téléphone et CNCP.</p>
<p>B. Services à signal non vocal</p> <ul style="list-style-type: none"> Données <ul style="list-style-type: none"> Services de données du réseau commuté public Circuits loués (lignes privées) Service de téléimpression et autres services de transmission de textes Services publics de commutation de messages (télégrammes) Transmission d'émissions (audio et vidéo) 	<p>Telecom Canada, CNCP et certaines autres compagnies de téléphone.</p> <p>Telecom Canada, CNCP et certaines autres compagnies de téléphone.</p> <p>CNCP, Telecom Canada et certaines autres compagnies de téléphone.</p> <p>CNCP.</p> <p>Telecom Canada, CNCP et certaines autres compagnies de téléphone.</p>

signal non vocal. La téléphonie vocale, qui comprend les services téléphoniques du réseau commuté public et les circuits loués, est un objet d'importantes dépenses de télécommunications pour les Canadiens. De plus, elle constitue un sujet d'intérêt principal aux fins de notre enquête. Le tableau ne porte pas sur Téléglobe Canada parce qu'en général, au lieu de fournir des services directement aux clients, Téléglobe assure l'interconnexion avec les compagnies de téléphone à ses centres de transit international.

b) Téléphonie vocale

1) Services du réseau public commuté

Les services du réseau public commuté, qui sont généralement assurés dans des conditions de monopole, sont les principaux services fournis par les compagnies de téléphone canadiennes. Ces services se répartissent entre deux catégories: les services urbains (par ex., les services résidentiels et commerciaux de ligne individuelle et de ligne collective, les services de centraux privés reliés aux réseaux publics (PBX) et le service de téléphones publics) et les services intercirconscriptions (les services interurbains). Les aspects terminaux (p. ex., les postes téléphoniques, le câblage intérieur et les PBX) des services locaux ne sont plus fournis dans des conditions d'offre monopolistique par certaines compagnies en raison des récentes modifications apportées aux politiques et aux règlements régissant le raccordement de l'équipement terminal appartenant aux clients.

Les services interurbains commutés publics continuent d'être fournis dans des conditions de monopole au Canada. Ils comprennent notamment le SICT et le WATS. Le SICT prévoit les différents moyens par lesquels les Canadiens peuvent effectuer des appels interurbains à des points non locaux au Canada et à des points des États-Unis et d'autres pays étrangers. Le WATS comprend différentes possibilités de services interurbains à rabais au volume auxquelles recourent généralement les clients commerciaux. Le WATS de départ est assuré aux fins des appels à destination de points canadiens. Le WATS d'arrivée (service 800) est fourni tant à l'échelle du Canada qu'entre le Canada et les États-Unis.

La plupart des compagnies de téléphone du Canada ont des objectifs et des principes de tarification semblables et ont adopté des structures tarifaires comparables. C'est pourquoi les services résidentiels et

commerciaux de ligne individuelle et de ligne collective sont généralement fournis à un tarif fixe alors que les tarifs des services interurbains varient selon la distance, la durée d'appel, l'heure et le jour de la semaine.

Les principaux objectifs dont on tient compte dans l'établissement des tarifs comprennent a) l'universalité du service téléphonique à prix abordables, b) des recettes suffisantes et stables, c) une répartition équitable des coûts, d) l'utilisation efficace du réseau, et e) la compétitivité. Pour atteindre ces objectifs, les compagnies de téléphone ont établi deux principes de tarification auxquels elles souscrivent unanimement: 1) l'uniformisation à l'échelle de la compagnie, et 2) la valeur du service.

L'uniformisation des tarifs à l'échelle de la compagnie signifie que tous les clients paient le même prix pour un service de même catégorie à l'échelle du territoire d'une compagnie, peu importe le prix de revient du service. Selon le concept de la valeur du service, on reconnaît que les services téléphoniques sont plus précieux pour certaines catégories d'abonnés que d'autres. C'est pourquoi les tarifs fixes du service local peuvent être plus élevés à certains endroits où le secteur d'appel local comprend plus d'abonnés qu'à d'autres. C'est également pourquoi les tarifs commerciaux sont plus élevés que les tarifs résidentiels.

Puisqu'on a mis en pratique les deux principes en question, les tarifs des services ne témoignent pas nécessairement des coûts, sauf au total. Toutefois, on tient compte des coûts dans des domaines précis en imposant des frais supplémentaires pour certains services. Ainsi, les appels interurbains effectués avec l'aide de la téléphoniste comportent des frais plus élevés que ceux qui sont faits par l'abonné. Les faibles tarifs du soir, de nuit et de fin de semaine témoignent du coût comparativement bas des appels effectués pendant ces périodes et du fait que les rabais applicables à ces appels peuvent stimuler l'utilisation du réseau et réduire le trafic pendant les périodes de pointe. De plus, les coûts sont un aspect important de la tarification dans les domaines où la concurrence est un facteur de prestation du service.

ii) Location de circuits

Dans la plupart des régions du Canada, on peut facilement obtenir à des prix compétitifs, des compagnies de téléphone, du CNCP, et (en

Colombie-Britannique) de B.C. Rail, des circuits loués (lignes privées), y compris ceux qui servent à la transmission de données et d'émissions. Les services de ligne privée comprennent les lignes hors circonscription, les prolongements de ligne hors-lieu et les lignes directes. On peut louer des lignes privées individuelles ou un groupe de lignes privées. Par suite des récentes modifications apportées à l'entente d'interconnexion de Telecom Canada, qui ont été approuvées à titre provisoire par le CRTC en 1985 et de façon permanente en mai 1986, Télésat Canada peut fournir par satellite des services de ligne privée directement aux usagers. On peut obtenir des circuits loués pour communiquer avec des pays d'outremer grâce à l'interconnexion avec les installations de Téléglobe à ses centres de transit international commuté.

c) Services à signal non vocal

Les services à signal non vocal ont été groupés parce que cela est pratique plutôt que parce que leur prestation est semblable. Ils comprennent principalement les services de données ainsi que les services de téléscripneur commuté et les autres services de transmission de textes, de messages et d'émissions. Une description de chacun de ces services est présentée ci-après afin de vous permettre de comprendre l'ensemble de l'éventail des services offerts par les compagnies de télécommunications canadiennes.

i) Services de données

Le CNCP, Telecom Canada, certaines autres compagnies de téléphone et Téléglobe Canada fournissent tous des services de données grâce au réseau commuté public. L'Infoswitch et le Datapac sont deux des principaux d'entre eux, et sont tous deux interconnectés avec le service Globedat de Téléglobe Canada.

L'Infoswitch, assuré par le CNCP, constitue un réseau national de commutation numérique de données, par des circuits ou par paquets, aux usagers. Les frais d'utilisation du réseau Infoswitch comprennent des éléments d'accès et de transmission. Les frais d'accès sont des montants mensuels fixes ayant directement trait à la vitesse de transmission du terminal, alors que les frais de transmission varient selon le volume plus que la distance.

Le Datapac, assuré par Telecom Canada et Québec Téléphone, est un réseau national public de commutation de paquets de données. Les tarifs dépendent du volume et de la distance. A l'exclusion des frais d'installation et des caractéristiques facultatives, le service Datapac a deux principaux éléments de tarification: des frais d'accès qui varient selon le service et des frais d'utilisation du réseau qui s'appliquent au nombre total des paquets transmis au réseau et reçus du réseau (selon la catégorie des secteurs où le service est fourni et les distances connexes).

L'Infoswitch et le Datapac peuvent être connectés à de nombreux autres pays grâce au centre international de transit de données Globedat de Téléglobe Canada, qui achemine le trafic commuté par paquets ou par des circuits à des vitesses de transmission de faible à moyenne. Téléglobe peut offrir d'autres arrangements d'accès au besoin. Les frais comprennent deux éléments de base déterminés au lieu de départ de l'appel: des frais d'accès au réseau national; et des frais d'utilisation du réseau international fondés sur le volume (mesuré en kilocaractères et kilosegments) et sur la durée de l'appel (mesurée en minutes).

Il y a peu de restrictions applicables à l'utilisation des réseaux publics de transmission de données pourvu qu'elle réponde aux critères techniques. C'est pourquoi les politiques de raccordement de terminaux aux réseaux publics de données ont été considérablement plus souples que les politiques de raccordement de lignes téléphoniques. Le principal sujet d'inquiétude a été la prévention de l'endommagement des réseaux. On peut généralement obtenir des circuits de ligne privée de transmission de données des compagnies de téléphone, du CNCP et de B.C. Rail. Ces circuits peuvent être de caractère analogue et peuvent être exploités grâce à des installations semblables à celles des voies téléphoniques privées. D'autre part, les circuits peuvent être numériques et faire partie des réseaux numériques non commutés de Telecom Canada (Dataroute) et de CNCP (Infodat).

ii) Services de télésécripteurs commutés et autres services de transmission de textes

Le CNCP et Telecom Canada se livrent concurrence dans la prestation de services de télésécripteurs commutés. Le service Télex est fourni par le CNCP et Québec Téléphone. Un service comparable, soit le service de télésécripteurs à commutation automatique (TWX), est fourni par Telecom Canada. Ces deux services donnent accès à plus d'un million d'installations de type télex situées dans le monde entier. Le CNCP et d'autres fournissent également des services de télécopie qui permettent la transmission de textes ou de graphiques par voie de leurs réseaux et d'une connexion avec des destinations d'outremer assurée par le service de télécopie Globefax de Téléglobe.

Bon nombre de nouveaux services de transmission électronique de messages, de courrier et de textes ont été lancés ces quelques dernières années. Parmi ces services, mentionnons le Telepost, l'Interpost, l'Envoy 100, l'Envoy Post, le Teletex et l'Infotex. Le Telepost est un service de messagerie exploité conjointement par le CNCP et la Société canadienne des postes (SCP). L'Interpost est un service expérimental de télécopie et de courrier électronique fourni par Téléglobe et la SCP qui est interconnecté aux réseaux canadiens de télécopie du CNCP et de la SCP. L'Envoy 100 est un service national de stockage et de transmission de messages fourni par Telecom Canada et Québec Téléphone. L'Envoy Post est un service secondaire facultatif de l'Envoy 100 qui est offert de concert par Telecom Canada et la SCP. Le Teletex et l'Infotex sont des services fournis respectivement par Telecom Canada et le CNCP qui permettent la communication entre des machines de traitement de textes de différents fabricants. Le prolongement international de ces deux services est assuré par Téléglobe sous le nom Globetex.

iii) Service public de commutation de messages

Le service public de commutation de messages, communément appelé le service télégraphique, est offert par le CNCP partout au Canada et, conjointement avec Téléglobe, presque partout dans le monde. La prestation de ce service est un monopole du CNCP. Par suite de nouvelles techniques, toutefois, la demande du service télégraphique a sensiblement diminué au cours des dernières années.

iv) Transmission d'émissions

Le CNCP et Telecom Canada, ainsi que certaines autres compagnies de téléphone, se livrent concurrence pour la prestation de services de transmission d'émissions sonores et visuelles aux entreprises canadiennes, en particulier dans le secteur de la radiodiffusion. Les installations de transmission, terrestres ou par satellite, sont utilisées sur une base locale, régionale ou nationale pour la transmission de signaux de radio, de télévision et de télédistribution. Des services de vidéoconférences sont offerts au public dans divers endroits du pays.

1.4.5 Aspects financiers de l'industrie canadienne

Les tableaux 1.4 à 1.7 donnent un aperçu des aspects financiers de l'industrie canadienne des télécommunications. Forte de revenus d'exploitation totaux supérieurs à 10 milliards de dollars en 1984 (tableau 1.4), l'industrie est considérée comme étant un important rouage de l'économie canadienne, car ses revenus correspondent à ceux des industries primaires. Bell Canada, exploitée dans les deux provinces les plus peuplées, le Québec et l'Ontario, a généré 51,7 pour 100 des revenus d'exploitation totaux de l'industrie, soit de loin beaucoup plus que toute autre compagnie de téléphone. Les tableaux 1.5, 1.6 et 1.7 présentent les données financières de 1984 pour l'industrie du téléphone, province par province. Les renseignements pour le Québec et l'Ontario ont été combinés parce que les données ayant trait à Bell Canada n'existaient que pour l'ensemble de la compagnie. Ces données renferment également l'aspect de la prestation du service téléphonique par Bell Canada dans l'est des Territoires du Nord-Ouest.

Les données sur la Norouestel sont comprises dans celles qui portent sur la Colombie-Britannique. Cela ne modifie pas sensiblement les données provinciales à cause de l'ampleur relativement faible de l'exploitation territoriale. Malheureusement, nous ne disposons pas de renseignements distincts présentant une vue d'ensemble de la prestation des services téléphoniques dans les territoires. Un examen isolé des données financières sur la Norouestel présenterait la meilleure estimation possible.

TABLEAU 1.4

Total des revenus d'exploitation de l'industrie des télécommunications (1984)*

Compagnie	Revenus d'exploitation de 1984 (en millions de dollars)	Pourcentage du total
Newfoundland Telephone	127,0	1,2
Terra Nova Telecommunications	38,2	0,4
Island Telephone	30,5	0,3
Maritime Telegraph and Telephone	282,1	2,8
New Brunswick Telephone	229,6	2,4
Bell Canada	5 290,6	51,7
Québec Téléphone	164,1	1,6
Télébec	100,0	1,0
Northern Telephone	25,9	0,3
Thunder Bay Telecommunications	20,3	0,2
Manitoba Telephone System	294,3*	2,9
Saskatchewan Telecommunications	382,7	3,7
Alberta Government Telephones	978,8	9,6
'edmonton telephones'	181,8	1,8
Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique	1 147,8	11,2
Norouestel	55,6	0,5
Télesat Canada	128,0	1,3
Télélobe Canada	201,6	2,0
Télécommunications CNCP	338,1	3,3
Radiocommunicateurs	157,0	1,5
Autres compagnies de télécommunications	57,0	0,6
TOTAL	10 231,0	100,0

* Pour Manitoba Telephone System, année financière se terminant le 31 mars 1984.

Sources: MDC "Les télécommunications au Canada - Données éclair - 1984".

TABLEAU 1.5
(en millions de \$)

Recettes et dépenses d'exploitation de l'industrie du téléphone, par province, 1984

Recettes et dépenses d'exploitation	Terre-Neuve	Île-du-Prince-Édouard	Nouvelle-Écosse	Nouveau-Brunswick	Québec*	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Colombie-Britannique**	Total
Recettes d'exploitation :											
Service local	56,1	13,5	107,9	83,5	2 297,4	33,1	115,2	112,7	435,7	455,1	3 710,2
Service interurbain	93,2	16,0	155,9	129,3	2 766,0	50,2	184,5	249,7	620,0	678,3	4 943,0
Recettes d'exploitation diverses	16,2	1,3	13,1	17,7	383,6	13,3	22,5	22,8	116,7	87,5	694,8
Moins recettes d'exploitation irrécouvrables	0,2	0,1	1,2	0,7	23,7	0,3	1,6	2,3	11,8	14,1	55,9
Total des recettes d'exploitation	165,2	30,5	275,8	229,9	5 423,4	96,2	320,5	382,9	1 160,7	1 206,8	9 292,0
Total des dépenses d'exploitation	103,5	19,3	175,1	146,1	3 549,3	56,8	247,0	274,1	832,4	834,9	6 238,4

* Comprend les données de Bell Canada, qui exploite au Québec, en Ontario et dans les Territoires du Nord-Ouest.
 ** Comprend les données de Norouestel Inc. et des Télécommunications Terra Nova Inc.

Source: MDC, Les télécommunications au Canada - Données éclair - 1984

TABLEAU 1.6
(en millions de \$)

Déclaration des revenus de l'industrie du téléphone, par province, 1984

Poste budgétaire	Terre-Neuve	Île-du-Prince-Édouard	Nouvelle-Écosse	Nouveau-Brunswick	Québec*	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Colombie-Britannique**	Total
Recettes totales d'exploitation	165,2	30,5	275,8	229,9	5 423,4	96,2	320,5	382,9	1 160,7	1 206,8	9 292,0
Moins dépenses totales d'exploitation	103,5	19,3	175,1	146,1	3 549,3	56,8	247,0	274,1	832,4	834,9	6 238,4
Recettes nettes d'exploitation	61,7	11,2	100,7	83,8	1 874,1	39,4	73,5	108,8	328,3	372,0	3 053,6
Autres revenus :											
Intérêt reçu	0,8	0,3	2,2	0,7	22,4	1,2	10,0	4,8	59,2	0,2	101,9
Dividendes reçus	-	-	0,9	-	57,7	1,2	-	-	-	0,3	60,1
Autres	1,4	-	(1,5)	1,9	34,4	1,5	4,7	-	4,6	194,7	241,8
Total partiel	2,3	0,3	1,6	2,7	114,5	3,9	14,7	4,8	63,9	195,2	403,9
Autres dépenses :											
Intérêts	17,3	3,0	27,1	18,6	425,3	5,2	59,9	71,4	322,2	125,9	1 075,9
Impôts autres que l'impôt sur le revenu	0,8	0,6	7,6	8,5	368,0	4,9	7,9	6,5	36,0	60,7	501,6
Autres	-	-	0,4	-	22,2	1,1	5,5	-	20,0	181,7	231,0
Total partiel	18,1	3,7	35,1	27,1	815,6	11,2	73,3	77,9	378,3	368,3	1 808,5
Bénéfice net (perte nette) avant l'impôt sur le revenu	46,0	7,8	67,2	59,4	1 173,1	32,1	15,0	35,6	13,9	198,9	1 648,9
Impôt sur le revenu :											
Différé	2,4	0,4	5,8	4,4	(6,0)	1,0	-	-	-	75,1	83,2
Courant	21,1	3,2	27,4	26,1	523,3	3,5	-	-	-	13,5	618,1
Total partiel	23,5	3,6	33,2	30,5	517,3	4,5	-	-	-	88,6	701,3
Bénéfice net (perte nette) pour l'année terminée le 31 décembre 1984	22,5	4,2	33,9	28,9	655,8	27,6	15,0	35,6	13,9	110,3	947,6

* Comprend les données de Bell Canada, qui exploite au Québec, en Ontario et dans les Territoires du Nord-Ouest.
** Comprend les données de la Norouestel Inc. pour le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest.

Source: MDC, Les télécommunications au Canada - Données éclair - 1984

TABLEAU 1.7
(en millions de \$)

Actif, passif et valeur nette de l'industrie du téléphone, par province, 1984

Poste budgétaire	Terre-Neuve	Île-du-Prince-Édouard	Nouveau-Brunswick	Nouvelle-Écosse	Québec	Ontario*	Saskatchewan	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Colombie-Britannique**	Total
Total des installations téléphoniques (prix de revient)	531,7	96,2	835,6	642,4	15 014,4	284,0	1 083,2	1 176,7	3 748,3	3 894,9		27 307,2
Moins amortissement comptable	178,7	29,4	276,6	229,9	4 879,6	104,8	482,4	411,1	1 325,1	1 183,5		9 101,3
Total partiel net des installations téléphoniques	353,0	66,8	558,9	412,4	10 134,7	179,1	600,8	765,6	2 423,2	2 711,4		18 205,9
Placements	0,3	0,1	11,4	8,3	470,5	22,2	77,0	20,0	22,6	24,5		657,0
Frais différés	4,3	0,7	6,6	5,9	318,1	0,6	28,4	47,8	51,5	21,6		485,6
Autre actif	0,4	-	-	-	47,3	26,9	-	9,8	29,2	16,6		130,2
Disponibilités	30,1	5,6	55,0	44,6	953,0	31,9	76,8	62,6	237,8	299,5		1 796,9
Total de l'actif	388,1	73,2	632,1	471,3	11 923,6	260,8	783,0	905,8	2 764,2	3 073,6		21 275,5
Exigibilités	22,4	8,2	48,0	28,5	1 388,4	13,7	89,9	65,7	389,0	333,2		2 387,1
Dette à long terme	152,3	23,1	240,4	164,5	4 008,7	51,1	570,7	-	2 248,6	1 152,2		8 611,6
Crédits différés	26,6	10,4	97,8	79,1	1 623,1	9,4	0,3	0,7	20,3	425,2		2 292,9
Valeur déclarée du capital :												
Actions ordinaires	114,1	6,6	69,1	81,8	1 984,4	105,4	-	2,9	-	653,8		3 018,1
Actions privilégiées	27,5	6,3	36,0	13,6	406,2	8,9	-	-	-	262,9		761,5
Prime sur capital-actions	0,8	7,6	38,3	19,8	1 033,5	-	-	-	-	-		1 099,9
Avoir des propriétaires (gouvernement provincial et autres administrations publiques)	6,5	-	-	-	-	33,5	-	663,5	-	-		703,4
Bénéfices non répartis	37,9	11,1	102,4	84,0	1 479,2	38,8	122,1	173,0	106,2	246,3		2 400,9
Total partiel de la valeur nette	186,8	31,5	245,8	199,1	4 903,4	186,6	122,1	839,4	106,2	1 163,0		7 983,8
Total du passif et de la valeur nette au 31 décembre 1984	388,1	73,2	632,1	471,3	11 923,6	260,8	783,0	905,8	2 764,2	3 073,6		21 275,5

* Comprend les données de Bell Canada, qui exploite au Québec, en Ontario et dans les Territoires du Nord-Ouest.

** Comprend les données de la Norouestel Inc. pour le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest.

*** Le rapport annuel 1984 de Bell Canada indique que le total de l'actif représente 11 375 400 000 \$ ou 93,4 p. 100 du total du Québec et de l'Ontario.

Source: MDC, Les télécommunications au Canada - Données éclair - 1984

1.5 Milieu de la réglementation au Canada

1.5.1 Structure générale

Le milieu de la réglementation des télécommunications au Canada est telle que les sociétés exploitantes de télécommunications sont réglementées par a) l'organisme fédéral de réglementation (le CRTC), et b) un organisme provincial des services publics ou, dans certains cas, c) un conseil municipal. Téléglobe Canada fait exception à cette règle car elle n'est pas réglementée par un organisme indépendant.

1.5.2 Détail de la réglementation canadienne des télécommunications

Le tableau 1.8 présente une liste des principales compagnies de télécommunications et des organismes de réglementation connexes. Le CRTC réglemente Bell Canada, la Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique, les Télécommunications Terra Nova Inc., la Norouestel, les Télécommunications CNCP et Télésat Canada. Ces compagnies interviennent pour la majeure partie des activités de télécommunications au Canada. Chacun des gouvernements provinciaux a un organisme de réglementation des compagnies de télécommunications de son ressort. Dans le cas de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Écosse, de l'Ile-du-Prince-Édouard, du Nouveau-Brunswick, du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta, la province réglemente la principale compagnie de téléphone faisant affaire dans ses limites. Dans le cas du Québec, de l'Ontario et de la Colombie-Britannique, les compagnies indépendantes sont également réglementées au palier provincial. Dans deux cas, soit ceux d'edmonton telephones et de Prince Rupert City Telephones, la réglementation est exercée par un conseil municipal.* Comme nous l'avons déjà indiqué, Téléglobe Canada n'est réglementé par aucun organisme. Elle est comptable au ministre fédéral chargé de la Corporation d'investissements au développement du Canada.

* La British Columbia Utilities Commission réglemente la partie de Prince Rupert City Telephones à l'extérieur des limites municipales de Prince Rupert.

Le tableau 1.9 présente le détail des pratiques de réglementation des télécommunications dans chaque province et au palier fédéral. Ce tableau est destiné à donner des renseignements de base sur les questions de réglementation pouvant être abordées pendant l'enquête et à assurer une compréhension commune des principaux éléments du milieu de la réglementation au Canada. On peut signaler que s'il existe des différences de détail, la ligne de conduite globale est, de toute évidence, commune.

TABLEAU 1.8

Principaux télécommunicateurs canadiens et organismes
de réglementation connexes

Compagnie	Organismes de réglementation
Newfoundland Telephone	Newfoundland Board of Commissioners of Public Utilities
Les Télécommunications Terra Nova Inc.	CRTC
Island Telephone	Public Utilities Commission of Prince Edward Island
Maritime Telegraph and Telephone	Nova Scotia Board of Commissioners of Public Utilities
New Brunswick Telephone	New Brunswick Board of Commissioners of Public Utilities
Bell Canada	CRTC
Québec Téléphone	Régie des services publics du Québec
Télébec	Régie des services publics du Québec
Northern Telephone	Commission des services téléphoniques de l'Ontario
Thunder Bay Telecommunications	Commission des services téléphoniques de l'Ontario
Manitoba Telephone System	Manitoba Public Utilities Board
Saskatchewan Telecommunications	Saskatchewan Public Utilities Review Commission
Alberta Government Telephones 'edmonton telephones'	Alberta Public Utilities Board Ville d'Edmonton
Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique	CRTC
Prince Rupert	Ville de Prince Rupert et British Columbia Utilities Commission
B.C. Rail	N'est pas réglementée par un organisme
Norouestel	CRTC
TéléSAT Canada	CRTC
Télécommunications CNCP	CRTC
TéléGlobe Canada	N'est pas réglementée par un organisme

TABLEAU 1.9
Vue d'ensemble des pratiques de réglementation des télécommunications au Canada

	TERRE-NEUVE	I.-P.É.	NOUVEAU-BRUNSWICK	NOUVELLE-ÉCOSSE	QUÉBEC
Nom de l'organisme de réglementation :	Board of Commissioners of Public Utilities	Public Utilities Commission	Board of Commissioners of Public Utilities	Board of Commissioners of Public Utilities	La Régie des services publics
Composition					
- plein temps	au moins 3 membres		1 (mandat de durée indéterminée)	7	9 (+ 4 additionnels si requis)
- temps partiel		3	6 (à loisir)		—
- durée du mandat	indéterminée	non indiquée	voir ci-dessus	selon la conduite, jusqu'à l'âge de 70 ans	10 ans (maximum)
Objet de réglementation (les services exemptés sont indiqués ci-dessous)	téléphone, télégraphe et énergie électrique	téléphone, énergie électrique, personnes déclarées d'intérêt public, eaux, égouts et transporteurs à moteur	télécommunications, pétrole, tarifs de l'assurance-automobile et transporteurs à moteur (exclut la New Brunswick Electric Power Commission)	télécommunications, énergie électrique, transporteurs à moteur, services d'eau, parcs à ferrailles, essence et mazout, et ponts entre Halifax et Dartmouth	téléphone, programmation éducative de Radio-Québec, Utilisation conjointe de certaines installations d'utilité publique, approbation des plans de conduits souterrains des utilités publiques dans la ville de Montréal
Instructions du conseil des ministres	oui (télécommunications)	non	oui	non	non
Pouvoir d'établissement de règlements	oui	oui	oui	oui	oui

TABLEAU 1.9 (suite)

	TERRE-NEUVE	I.-P.É.	NOUVEAU-BRUNSWICK	NOUVELLE-ÉCOSSE	QUÉBEC
Règlements déjà publiés	oui	oui	non	oui	oui
Doit approuver					
- dette	oui	oui	oui	oui	-non (mais la Régie en tient compte en pratique)
- avoir	oui	oui	oui	oui	-non (mais la Régie en tient compte en pratique)
Base de réglementation	actif net	actif net	actif net	actif net	-non spécifié dans la législation, mais la Régie utilise la base tarifaire (actifs à la disposition du public) et l'avoir des actionnaires ordinaires
Approbation de construction nécessaire	plus de 50 000 \$ (bail de plus de 5 000 \$)	oui	non programme examiné par l'organisme pendant la révision des tarifs	oui	-plan quinquennal de développement analysé annuellement par la Régie
Amortissement - taux	fixe	fixe	fixe	fixe	-approuvés
- méthode	constant	constant	constant	constant	-ligne droite, durée de vie utile estimée ou vie résiduelle
Contrats - approbation	non précisée	non précisée	non nécessaire	non précisée	-en cas d'échange de services entre entreprises de téléphone, fusion ou acquisition d'entreprises de téléphone
- pratique	non	non	non		-oui
Taux de rendement équitable	oui	oui	oui	oui	oui (taux justes et raisonnables)
Audiences publiques					
- nécessaires	oui	oui	oui	oui	oui (en général)
- participation	oui	oui	le ministre de la Justice représente l'intérêt du public	oui	oui

TABLEAU 1.9 (suite)

	TERRE-NEUVE	I.-P.É.	NOUVEAU-BRUNSWICK	NOUVELLE-ÉCOSSE	QUÉBEC
Preuves juridiques nécessaires	non indiqué	non indiqué	oui	non	-oui (conformément aux Règles de procédure devant la Régie)
Assermentation des témoins	oui	oui	oui	oui	-oui
Dépenses de l'organisme	imputées aux services publics	imputées aux services publics	imputées aux services publics	imputées aux services publics	-provenant du Fonds consolidé du revenu (à noter que le gouvernement perçoit des droits et redevances des entreprises de téléphone)
Coûts imposables					
- pouvoir	oui	non indiqué	non	oui	-oui
- pratique	oui	non	non	non	-dans certains cas

Source : Telecom Canada, 1983. Mise à jour par les participants à l'enquête.

TABLEAU 1.9 (suite)

	ONTARIO	MANITOBA	SASKATCHEWAN	ALBERTA	COLOMBIE-BRITANNIQUE	GOVERNEMENT FÉDÉRAL
Nom de l'organisme de réglementation :	Commission des services téléphoniques de l'Ontario	Manitoba Public Utilities Board	Public Utilities Review Commission	Public Utilities Board	B.C. Utilities Commission	Conseil de la radio-diffusion et des télécommunications canadiennes
Composition						
- plein temps	1	0	1	7	7 (mandat de 5 ans)	9 (mandat de 7 ans)
- temps partiel		4	6	3	temporaire (au besoin)	10 (mandat de 5 ans)
- durée du mandat	non indiquée	indéterminée	5 ans	non indiquée	ci-dessus	indiquée ci-dessus
Objet de réglementation (les services exemptés sont indiqués ci-dessous)	téléphone	téléphone, gaz naturel et services d'eau et d'égouts	tarifs non compétitifs de télécommunications, gaz naturel, tarifs de l'électricité et tarif de l'assurance-automobile de base	télécommunications, chemins de fer, eau chauffage, éclairage, énergie et société exploitante d'oléoducs	énergie, services publics (électricité, gaz naturel, propane, télécommunications)	télécommunications (transporteurs fédéraux) et radiotélédiffusion
Instructions du conseil des ministres	oui	non	oui	non	oui	
Pouvoir d'établissement de règlements	non	oui	non, mais des règlements peuvent être établis par le lieutenant-gouverneur en conseil	oui	oui	non oui

TABLEAU 1.9 (suite)

	ONTARIO	MANITOBA	SASKATCHEWAN	ALBERTA	COLOMBIE-BRITANNIQUE	GOVERNEMENT FÉDÉRAL
Règlements déjà publiés	un seul	non	s.o.	oui	non	oui (applicables à la radiotélédiffusion)
Doit approuver						
- dette	oui, mais non indiquée	s.o.	oui (ratios-oui)		oui	non
- avoir	oui	s.o.	oui (nouvelles émissions-non)	non	oui	oui (Bell Canada et B.C. Tel)
Base de réglementation		non indiquée	non déterminée	actif net	base tarifaire	total du capital
Approbation de construction nécessaire	non indiquée (programme déposé)	non	non	non indiquée	non	examen du programme de construction
Amortissement - taux	approuvé	établi après audience	approuvé	fixe	indiqué	approuvé
- méthode	non indiquée	non indiquée	constant, durée de vie égale ou durée de vie restante	non indiquée	ligne droite	grpi½e d'égale durée
Contrats						
- approbation	non indiquée	non	oui, si les contrats ont trait aux tarifs	non indiquée	oui	oui (ententes)
- passation	oui - autres compagnies de	-	comme ci-dessus	-	oui	

TABLEAU 1.9 (suite)

	ONTARIO	MANITOBA	SASKATCHEWAN	ALBERTA	COLOMBIE-BRITANNIQUE	GOUVERNEMENT FÉDÉRAL
Taux de rendement équitable	oui	non	non indiqué	oui	oui	non indiqué
Audiences publiques						
- nécessaires	non exigées par la loi	oui	tenues normalement, à la discrétion de l'organisme	oui	oui	oui
- participation	loi utilisé	oui	oui	oui	oui	oui
Preuves juridiques nécessaires	comme ci-dessus	oui	non	non		non
Assementation des témoins	comme ci-dessus	oui	oui	oui	oui	oui
Dépenses de l'organisme	crédit voté par le gouvernement	trésor de la province	frais administratifs - frais d'audience du Conseil du Trésor - société de la couronne	oui	loi sur l'administration financière	fonds généraux
Coûts imposables						
- pouvoir	oui	oui	oui	oui	oui	-coûts de la commission recouvrables
- pratique	non	non	oui	non	oui	-oui

TABLEAU 1.9 (suite)

	TERRE-NEUVE	I.-P.É.	NOUVEAU-BRUNSWICK	NOUVELLE-ÉCOSSE	QUÉBEC
Enquêtes sur la gestion	oui, pouvoirs généraux d'enquête	pouvoirs généraux d'enquête	oui, des enquêtes peuvent être réalisées sur toute question, y compris les pratiques de commercialisation	supervision de tous les services publics	oui-pouvoirs généraux d'enquête
Délivrance de permis	oui	oui	oui		—
Clause de confidentialité	non, en pratique, les renseignements confidentiels sont portés aux dossiers	non, mais des renseignements confidentiels sont portés aux dossiers	oui	non, mais des renseignements confidentiels sont portés aux dossiers	non (en pratique, des informations sont fournies sous pli confidentiel)
Établissement ou approbation de tarifs	les deux	les deux	les deux	les deux	les deux
Décrets d'interconnexion	non	oui	oui	oui	interconnexion des réseaux prohibée - interconnexion des terminaux permise
Permission de raccordement					
- charte	non	non mentionnée	non		non
- organisme	programme volontaire de prolongement résidentiel	non mentionné	oui		oui
Réglementation des activités d'autres entreprises que les sociétés exploitantes	non	non	non	oui	non

TABLEAU 1.9 (suite)

	TERRE-NEUVE	I.-P.É.	NOUVEAU-BRUNSWICK	NOUVELLE-ÉCOSSE	QUÉBEC
Motifs de décision	non	non	oui, bien qu'il ne soit pas nécessaire de les présenter	non	-non requis expressément par la législation, mais données en pratique
Dotation - postes précis	conseiller juridique, ingénieurs et comptables au besoin	des spécialistes peuvent être chargés de l'exécution de la Loi	le ministre de la Justice nomme un arbitre. L'organisme peut faire appel à des experts-conseils extérieurs		-secrétaire, ingénieurs, analystes
Vente d'équipement	oui	oui, mais non réglementée	oui	oui, selon des lignes directrices	-oui
- réglementation des prix	non	non	non	lignes directrices	-les prix sont déposés à la Régie
Tarifs compétitifs	non	non	non	lignes directrices	-oui (tarifs déposés à la Régie)
Pouvoir d'expropriation (des compagnies)	non	Si la commission y consent, des terres peuvent être expropriées par des organismes de services publics. Un tel organisme ne peut pas exproprier les	Le lieutenant-gouverneur en conseil peut prendre en main des propriétés, etc, n'importe quand et le gouvernement approuvera l'expropriation	non	-non, sauf une entreprise

TABLEAU 1.9 (suite)

	TERRE-NEUVE	I.-P.É.	NOUVEAU-BRUNSWICK	NOUVELLE-ÉCOSSE	QUÉBEC
		terres d'un autre			
Appels	oui	oui	oui	oui	oui
- type de tribunal	Cour d'appel	Cour supérieure en séance plé- nière	Cour supérieure du N.-B. (tribunal d'appel)	tribunal d'appel de la Cour supérieure	Cour d'Appel du Québec
- objet	juridiction ou droit	juridiction ou droit	toute question de fait ou de droit	juridiction ou droit	compétence ou de droit
- pétition au gouverneur ou au lieutenant- gouverneur en conseil	non	non	non, la décision du tribunal d'appel est définitive	non	non

TABLEAU 1.9 (suite)

	ONTARIO	MANITOBA	SASKATCHEWAN	ALBERTA	COLOMBIE-BRITANNIQUE	GOVERNEMENT FÉDÉRAL
Enquêtes sur la gestion	pouvoir de réglementation des pratiques commerciales	pouvoir de réalisation d'enquêtes pour assurer l'exécution de la loi	oui, si la gestion influence les tarifs	pouvoirs généraux de traiter avec les organismes de services publics	supervision générale des services publics	
Délivrance de permis	oui, si la commission l'approuve	non	oui	oui	-	oui, en vertu de l'article 291 de la Loi sur les chemins de fer
Clause de confidentialité		non, tout ce qui est déposé est public	oui	non	oui	oui
Établissement ou approbation de tarifs	approbation	les deux	les deux	les deux	les deux	les deux
Décrets d'interconnexion	oui, si la commission y consent	non	non	oui	-	oui
Permission de raccordement						
- charte	non	oui - conseil des ministres (autres télécommunicateurs)	non	non	-	oui

TABLEAU 1.9 (suite)

	ONTARIO	MANITOBA	SASKATCHEWAN	ALBERTA	COLOMBIE-BRITANNIQUE	GOVERNEMENT FÉDÉRAL
- organisme	des demandes doivent être présentées à la commission	oui = Manitoba Telephone board (équipement terminal)	non	non; doit être approuvé par l'AGT	-	oui
Réglementation des activités d'autres entreprises que les sociétés exploitantes	non	non	non	non	-	-
Motifs de décision	non	oui	oui	oui	décision rendue après audience	n'est pas exigé par les statuts
Dotation - postes précis	secrétaire et autres au besoin	oui, des spécialistes sont engagés à l'occasion pour accomplir des travaux de l'organisme	spécialistes au besoin	secrétaire, ingénieurs, comptables et avocats au besoin	secrétaire, autres agents et autres employés	
Vente d'équipement	oui	non	non	oui, pour les affaires exceptionnelles	oui	oui
- réglementation des prix	oui	non	non	non	non	oui, réglementation des prix planchers
Tarifs compétitifs	oui	non	non	non	-	oui, en vertu de l'article 274 de la Loi sur les chemins de fer

TABLEAU 1.9 (suite)

	ONTARIO	MANITOBA	SASKATCHEWAN	ALBERTA	COLOMBIE-BRITANNIQUE	GOVERNEMENT FÉDÉRAL
Pouvoir d'expropriation (des compagnies)	les compagnies municipales de télécommuni- cations peuvent exproprier tout système	non, même si Manitoba Tel a une emprise garantie	SaskTel peut exproprier des terrains	non, l'AGT peut exprop- rier des terres	-	non
Appels	oui	oui	oui	oui	oui	oui
- type de tribunal	tribunal de première instance	tribunal d'appel	tribunal d'appel	tribunal d'appel	tribunal d'appel	tribunal d'appel de la Cour fédérale
- objet	question de droit ou de juridiction	question de droit, de juridiction ou de fait	question de droit ou de juridiction	juridiction ou droit	-	question de droit ou de juridiction
- pétition au gouverneur ou au lieutenant- gouverneur en conseil	oui	non mentionnée	non	-	-	oui

TABLEAU 1.9 (suite)

	TERRE-NEUVE	I.-P.É.	NOUVEAU-BRUNSWICK	NOUVELLE-ÉCOSSE	QUÉBEC
Pouvoirs sujets à l'approbation du ministre				essence et mazout; certains transporteurs à moteur	-non
Règlements existants					
- source	déposés avec les tarifs	déposés avec les tarifs	déposés avec les tarifs	déposés avec les tarifs	-règlement sur les entreprises de téléphone, Règle de procédure
- mise en application	la compagnie peut mettre les règlements en application avec l'approbation de l'organisme	oui		oui	-oui, dès leur adoption
Infractions et sanctions				non; des poursuites peuvent être intentées en vertu de la Summary Convictions Act	-oui, déterminées par la législation. Ces infractions font l'objet de poursuites en vertu de la Loi sur les poursuites sommaires
Établissement de normes					
- pouvoir	oui	non indiqué	oui	oui	-oui
- pratique	Newfoundland Tel distribue des rapports trimestriels sur la qualité du service.		des indicateurs de qualité du service sont examinés pendant chaque audience	oui, pendant les audiences sur les tarifs	-oui

TABLEAU 1.9 (suite)

	TERRE-NEUVE	I.-P.É.	NOUVEAU-BRUNSWICK	NOUVELLE-ÉCOSSE	QUÉBEC
	Aucune norme n'a été publiée		en modification tarifaire générale		
Méthodes comptables prescrites	oui	oui	oui	oui	-non (sauf exceptions)
Lois en vigueur	Public Utilities Act	Public Utilities Commission Act; Electronic Power and Telephone Act	Public Utilities Act; Telephone Companies Act; Act of Incorporation, NB Telephone Company, Limited	Public Utilities Act; Gasoline & Fuel Oil Licensing Act; Motor Carrier Act; Salvage Yard Act	-loi sur la Régie des services publics, loi sur certaines installations d'utilité publique, charte de la ville de Montréal (quelques articles), loi sur Hydro-Québec (a. 30)
Exemptions de la réglementation	<ul style="list-style-type: none"> . services radio téléphoniques mobiles . services de données . modifications de PEX . pages jaunes . modifications spéciales des clients . téléavertissement . tous les articles tarifaires visant les montages spéciaux 		communications informatiques de Telecom Canada et autres services non-tarifés	<ul style="list-style-type: none"> . services compétitifs de Telecom Canada . services radio-téléphoniques mobiles privés non réglementés (le service téléphonique de circonscription est réglementé) 	-service de recherche de personnes par radio; pages jaunes

TABLEAU 1.9 (suite)

	ONTARIO	MANITOBA	SASKATCHEWAN	ALBERTA	COLOMBIE-BRITANNIQUE	GOVERNEMENT FÉDÉRAL
Pouvoirs sujets à l'appro- bation du ministre			oui		non	-
Règlements existants			règlements d'app. de la Loi sur la SaskTel			
- source		déposés avec les tarifs	a un règlement d'app. de la loi sur la PURC		-	Il n'y a pas de règle- ment sur les télécom- munications
- mise en application	non approuvée par la commis- sion	approuvée par l'orga- nisme	aucun règlement d'app. de la loi sur la PURC		-	
Infractions et sanctions		prévues par la législa- tion	sous réserve de l'approbation du procureur général	oui	oui	oui
Établissement de normes						
- pouvoir	non indiqué	oui	non	oui	oui	
- pratique	oui	non	oui, s'il a un effet direct sur les tarifs	oui	oui	
Méthodes comptables prescrites	oui	non	oui	oui	oui	non, bien que le pouvoir existe
Lois en vigueur	Telephone Act; Municipal Act; Public Utili-	Public Utili- ties Board Act; Manitoba	Saskatchewan Telecom- munications Act;	Public Utilities Board Act; Department of	Utilities Commission Act	Loi sur les chemins de fer; Loi nationale sur

TABLEAU 1.9 (suite)

	ONTARIO	MANITOBA	SASKATCHEWAN	ALBERTA	COLOMBIE-BRITANNIQUE	GOVERNEMENT FÉDÉRAL
	ties Act; Public Utilities Corporation Act	Telephone Act	Saskatchewan Power Corporation Act; Automobile Accident Insurance Act; Saskatchewan Government Insurance Act; Public Utilities Review Commission Act	Utilities and Telephones Act Water, Gas, Electric and Telephones Act; Rural Mutual Telephone Company Act; AGI-Edmonton Telephone Act; Administrative Procedures Act		les transports; Loi sur les télégraphes Loi d'incorporation de la compagnie de téléphone Bell du Canada; Loi sur le CRTC; Loi spéciale sur la B.C. Tel Loi sur le CNCP Loi spéciale sur le CP Loi de la Télésat Canada
Exemptions de la réglementation	Ontario Northland Transportation Commission	services compétitifs	services compétitifs	services autres que les services de base	services autres que les services publics	

Signalons également que la réglementation des télécommunications n'est qu'un des nombreux domaines de responsabilité de la plupart des organismes de réglementation. Cela est particulièrement vrai dans le cas de la plupart des organismes provinciaux. Sous des rapports tels que la tarification, les pratiques d'amortissement, l'établissement de règlements, la détermination de la base tarifaire, les audiences publiques, etc., les organismes de réglementation provinciaux ont adopté des lignes de conduite semblables. Sous d'autres rapports, tels que les exemptions de la réglementation, il existe d'importantes différences. Certains organismes réglementent tous les services fournis par les compagnies de téléphone de leur ressort alors que d'autres exemptent certaines catégories de services telles que les services compétitifs.

De plus, les audiences publiques sont une partie intégrante des pratiques de réglementation au Canada. Les organismes de réglementation tiennent pareilles audiences sur les questions importantes dont ils sont saisis, encouragent le public à y participer et reçoivent des mémoires des parties intéressées.

Le but initial principal de la réglementation des télécommunications était de protéger les abonnés contre les abus du monopole. Toutefois, le rôle des organismes de réglementation a évolué de manière à englober la surveillance globale des diverses activités des compagnies de télécommunications, dans l'intérêt du public. Bien que les compagnies de télécommunications soient généralement réglementées par l'approbation ou le rejet des demandes qu'elles présentent, le tableau 1.9 indique que les organismes de réglementation ont aussi de vastes pouvoirs d'établissement de règlements, d'approbation de la construction, d'enquête sur la gestion, de prestation d'ordres d'interconnexion et d'établissement de normes.

CHAPITRE 1

RENVOIS

1. Woodrow, R. Brian et Kenneth B. Woodside, Players, Stakes and Politics in the Future of Telecommunications Regulation in Canada, document présenté pendant la conférence concernant les incidences de la concurrence et du changement technologique sur la politique et la réglementation des télécommunications, tenue à Toronto les 25 et 26 septembre 1984, pp. 7 et 8 (manuscrit).
2. Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, Concurrence intercirconscription et questions connexes, Décision Télécom CRTC 85-19, 29 août 1985.
3. Ibid, p. 53.
4. Ibid, p. 67.
5. Ibid, pp. 68 et 69.

CHAPITRE 2

**Principes et pratiques de tarification
des services locaux et interurbains**

CHAPITRE 2

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
2.1 Introduction	63
2.1.1 Description des services locaux	63
2.1.2 Description des services interurbains	65
2.2 Objectifs de tarification	66
2.3 Principes et pratiques de tarification	67
2.3.1 Valeur du service	67
a) Service local	68
b) Service interurbain	71
2.3.2 Uniformisation à l'échelle de la compagnie	71
2.3.3 Tarifs fixes ou variables selon la distance et l'utilisation..	72
2.3.4 Service régional	74
2.3.5 Rabais	77
2.3.6 Recouvrement des coûts	80
2.3.7 Tarifs fondés sur les techniques	80
2.3.8 Tarifs normaux fondés sur la catégorie de service et la distance	80
2.3.9 Frais de service non périodiques	81
2.4 Comparaison des tarifs du Canada	84
2.4.1 Tarifs locaux	84
a) Comparaisons détaillées par nombre choisi de numéros de téléphone	84
b) Sommaire des comparaisons des tarifs du service local de base	86
2.4.2 Tarifs interurbains	92
a) Tarifs du SICT	92
b) Tarifs du WATS	96
c) Tarifs du service de ligne privée	96
d) Rapports entre les tarifs interurbains	98
Renvois	102
Annexe A - Groupes tarifaires	103
Annexe B - Comparaison des tarifs des services locaux	109

2.1 Introduction

2.1.1 Description des services locaux

Les compagnies de téléphone canadiennes fournissent un vaste éventail de services locaux, généralement appelés services urbains dans les tarifs généraux des compagnies. Ces services varient de ceux qui répondent aux besoins de télécommunications quotidiens des abonnés du service téléphonique de base à la location de voies spécialisées de communication de données à grande vitesse.

Aux fins de notre examen, on entend par service local de base la prestation d'un service téléphonique à chaque abonné (client) à son lieu de résidence principale ou d'affaires afin de répondre à ses besoins quotidiens en matière de communication vocale bilatérale. Les services locaux de base assurés dans les différentes parties du Canada se ressemblent beaucoup. Ils comprennent normalement les éléments suivants :

- 1) un connecteur, soit souvent une prise,
- 2) le câblage intérieur de la prise,
- 3) un protecteur,
- 4) un fil d'abonné,
- 5) un raccordement aux installations extérieures,
- 6) des installations extérieures reliées au central,
- 7) une utilisation illimitée du réseau local,
- 8) l'accès aux services interurbains,
- 9) l'accès aux services des téléphonistes de la compagnie,
- 10) un service d'entretien et de réparation,
- 11) une inscription à l'annuaire et au moins un exemplaire de l'annuaire, et
- 12) un service d'assistance-annuaire ayant pour but d'aider l'utilisateur à trouver les inscriptions et, dans certains cas, à effectuer des appels.

Les éléments de 1) à 6) donnent au client accès au réseau téléphonique. Il s'agit de ce qu'on appelle collectivement la ligne d'abonné. Il y a trois principales variations du service local de base :

1. Obtention du poste téléphonique principal par le client

Le tarif du service local de base fourni par Bell Canada, BC Tel, Norouestel, Terra Nova Tel, AGT, Québec Tél, Télébec, NBTel et Island Tel ne comprend pas la location du poste téléphonique. L'abonné peut louer son appareil téléphonique et d'autres pièces d'équipement terminal de la compagnie de téléphone ou les acheter et les relier au réseau téléphonique. Sur le territoire de la MT&T, les abonnés peuvent se procurer leur propre appareil mais un téléphone est fourni par la compagnie à quiconque paie le tarif du service local de base. Dans les régions desservies par Manitoba Telephone System, SaskTel et Newfoundland Tel, la location d'un téléphone à cadran est comprise dans le service de base. Toutes les compagnies susmentionnées permettent aux clients de se procurer eux-mêmes certains équipements terminaux tels que des postes téléphoniques résidentiels supplémentaires et des appareils d'adressage non reliés au réseau.

2. Nombre d'abonnés par ligne d'abonné

Les compagnies de téléphone canadiennes fournissent deux principaux genres de services urbains, soit le service de ligne individuelle et le service de ligne collective. Le service de ligne individuelle prévoit le raccordement d'un téléphone principal à une ligne de central. Les services de ligne collective prévoient le raccordement de deux (service de ligne à deux abonnés) ou de plus de deux téléphones principaux à la même ligne de central.

A l'échelle du Canada, en moyenne, le service de ligne individuelle ou le service de ligne à deux abonnés est assuré à l'intérieur des secteurs à tarif de base* et le service de ligne à deux ou à quatre (et dans de rares cas plus de quatre) abonnés est fourni à l'extérieur de ces secteurs. SaskTel, toutefois, n'offre plus le service à deux abonnés. Les pratiques de tarification associées aux différentes catégories de service sont traitées de façon plus poussée dans la section 2.3.8.

* Les secteurs à tarif de base sont les secteurs d'une circonscription où la population est la plus dense et qui sont le plus développés.

3. Appels effectués à l'aide de l'assistance-annuaire

Les genres et quantités d'appels effectués à l'aide de l'assistance-annuaire locale que comprend le service local de base varient selon les compagnies de téléphone canadiennes. L'assistance-annuaire interurbaine est presque toujours prévue par le service de base. Seules les communications avec les États-Unis font exception à cette règle; chaque communication en sus d'un certain nombre mensuel d'appels gratuits variant de 50, dans le cas de Manitoba Telephone System, à 250, dans le cas de Bell Canada, est tarifée. De plus, sauf dans le cas de SaskTel, on impose des frais aux clients chaque fois qu'ils demandent un numéro qui est inscrit à l'annuaire, sauf dans le cas de certaines catégories d'abonnés tels que les handicapés.

2.1.2 Description des services interurbains

Les services téléphoniques interurbains ou intercirconscriptions peuvent être répartis entre trois principales catégories: le service interurbain à communications tarifées (SICT), le service interurbain planifié (WATS) et le service de ligne privée.* Le SICT est le service interurbain de base, qui assure des communications entre les usagers des différentes circonscriptions des compagnies de téléphone. Les frais associés à ce service sont fondés sur la distance et la durée des appels. Les appels effectués avec l'aide de la téléphoniste et la prise de dispositions de facturation spéciales telles que le virement des frais et l'imputation des frais à une tierce partie comportent des frais supplémentaires. Le SICT est beaucoup employé par les clients tant résidentiels que commerciaux et constitue la source de revenu la plus importante de l'industrie du téléphone.

Le WATS est un genre de SICT à rabais au volume fourni par la plupart des compagnies de téléphone canadiennes (sauf Terra Nova et Norouestel), principalement aux clients commerciaux. Il prévoit des secteurs dans lesquels les clients louent des voies d'accès réservées à des secteurs précis fondés sur les indicatifs régionaux**, le secteur 1 correspondant d'ordinaire à l'indicatif

* En outre, il existe un certain nombre de services de données intercirconscriptions comprenant les services Télex, Datapac, Dataroute et Infoswitch et divers services spécialisés améliorés, dont on ne traitera pas de façon plus poussée dans le présent document.

** L'Amérique du Nord a été divisée en indicatifs régionaux (IR), dont chacun comprend trois chiffres. L'utilisateur doit composer ces indicatifs pour communiquer avec l'extérieur de la région de son propre indicatif.

du client, le secteur 2 comprenant les indicatifs régionaux attenants, et ainsi de suite jusqu'au secteur 6, qui comprend tous les indicatifs régionaux du Canada. Le tarif du WATS comprend des frais fixes applicables à un nombre d'appels de base et des frais qui varient selon l'utilisation en sus de ce nombre de base.

Le service de ligne privée est aussi principalement un service commercial prévoyant des voies spécialisées non commutées de communication entre les circonscriptions des compagnies de téléphone. Ce service peut-être fourni à l'aide d'installations au sol ou par satellite. Aux fins de la plupart des applications, les lignes privées peuvent entrer dans l'une des trois configurations suivantes: a) lignes directes connectées au central privé ou au Centrex d'un client dans chaque circonscription, b) lignes hors circonscription connectées au téléphone, au central privé ou au Centrex d'un client dans une circonscription et au central de la compagnie de téléphone dans une autre circonscription, et c) prolongements de ligne hors-lieu reliant un téléphone de client dans une circonscription à un central privé dans la même circonscription ou dans une autre. Les tarifs du service de ligne privée sont fondés sur la distance. Les lignes privées constituent des circuits individuels qu'on appelle souvent voies interurbaines de qualité téléphonique. Certaines compagnies de téléphone offrent des lignes privées par groupes de 12, 24, 60 et 120 circuits. La location de ces groupes, appelés voies Telpak, comporte d'importants rabais par rapport au tarif applicable aux circuits individuels.

Le SICT et le WATS sont des services monopolistiques des compagnies de téléphone. Des lignes privées interconnectées* sont offertes à titre compétitif par le CNCP sur le territoire de Bell Canada et par le CNCP et B.C. Rail en Colombie-Britannique. De plus, le CNCP fournit des services de lignes privées non interconnectées dans l'ensemble du Canada comme B.C. Rail le fait en Colombie-Britannique. En dernier lieu, Télésat Canada est un concurrent éventuel sur le marché des lignes privées.

2.2 Objectifs de tarification

Dans le cadre de notre enquête, les compagnies de téléphone canadiennes ont été priées de présenter des descriptions de leurs objectifs de tarification.¹ Bell Canada a indiqué qu'elle avait pour objectifs la satisfaction des

* Les services de ligne privée peuvent être interconnectés ou non. Les lignes privées interconnectées permettent des appels acheminés dans le réseau commuté public. Les compagnies de téléphone ne considèrent pas les lignes interconnectées comme étant des lignes privées.

clients, des revenus suffisants et stables, une pénétration et une utilisation maximales du réseau, une répartition équitable des frais entre différentes catégories de services, des tarifs simples et faciles à comprendre et à administrer, des structures tarifaires cadrant avec les principes économiques et présentant des indicateurs d'établissement de prix appropriés, et la compétitivité. La Manitoba Telephone System a indiqué qu'elle avait pour objectifs de favoriser l'universalité de l'accès et du service local de base, d'atteindre ses objectifs financiers et une stabilité de revenu, de répartir équitablement et raisonnablement les frais et d'aider à l'utilisation efficace du réseau, des services et des ressources.

D'autres compagnies ont décrit leurs objectifs de tarification en des termes généraux. La B.C. Tel et l'AGT, notamment, jugent que leur objectif principal est la prestation d'un service universel à des tarifs abordables. La NBTel a déclaré avoir pour objectifs l'universalité du service et l'obtention de revenus suffisants. La Newfoundland Tel a indiqué qu'elle avait pour objectifs de recouvrer la totalité du prix de revient et d'obtenir des revenus suffisants et stables.

Malgré la diversité de ces objectifs, il semble que toutes les compagnies de téléphone canadiennes aient pour buts principaux de rendre maximales la pénétration et l'utilisation du réseau commuté public et d'obtenir des revenus suffisants et stables.

2.3 Principes et pratiques de tarification

Bien que les compagnies de téléphone canadiennes décrivent leurs objectifs de tarification de différentes façons, elles déclarent unanimement que les deux principes de tarification les plus importants auxquels elles souscrivent sont a) la valeur du service et b) l'uniformisation des prix à l'échelle de la compagnie. Bon nombre d'autres pratiques et principes de tarification sont traités dans la présente section.

2.3.1 Valeur du service

Selon le principe de la valeur du service, les services téléphoniques ont plus de valeur pour certaines catégories d'abonnés que pour d'autres. Le principe de la tarification selon la valeur du service est couramment appliqué aux services locaux, dans le cas desquels il constitue la base des structures des groupes tarifaires et de la différence entre les tarifs résidentiels et commerciaux.

a) Service local

Différences entre les tarifs des services résidentiels et ceux des services commerciaux

Les tarifs des services résidentiels de toutes les compagnies de téléphone canadiennes sont considérablement plus faibles que ceux des services commerciaux car les compagnies estiment que le service a plus de valeur pour l'abonné commercial que pour l'abonné résidentiel. L'examen des tarifs locaux applicables à des villes choisies du Canada indique que les tarifs du service résidentiel de ligne individuelle entrent dans une étroite marge de 30 à 40 p. 100 des tarifs du service commercial, comme en témoigne le tableau 2.1.

Telle a été la pratique, même si le coût de la prestation d'accès au réseau téléphonique (prix de revient de la ligne d'abonné) ne diffère pas sensiblement selon que le service est fourni à des abonnés résidentiels ou commerciaux. En fait, la même ligne d'abonné peut servir à assurer le service à un client résidentiel à un certain moment et à un client commercial à d'autres.

TABLEAU 2.1
Tarifs mensuels du service téléphonique local
de ligne individuelle
(Janvier 1986)

Ville	Résidentiel	Commercial	% du tarif commercial que constitue le tarif résidentiel
Victoria	11,70 \$	31,85 \$	37,0
Calgary	9,28 \$	23,74 \$	39,0
Regina	8,30 \$	20,85 \$	40,0
Winnipeg	7,50 \$	20,00 \$	38,0
Ottawa	10,70 \$	34,45 \$	31,0
Rimouski	12,80 \$	38,85 \$	33,0
Moncton	12,05 \$	35,45 \$	34,0
Halifax	13,10 \$	37,50 \$	35,0
Charlottetown	12,60 \$	38,30 \$	33,0
St. John's	13,15 \$	41,00 \$	32,0

Nota: Comprend la location d'un poste téléphonique à cadran et, le cas échéant, le service régional.

Quant à l'utilisation, les résultats d'une étude réalisée en 1983 par Bell Canada² sont résumés dans le tableau 2.2. Ces résultats ressemblent à ceux obtenus par d'autres compagnies de téléphone et à ceux d'un sondage mené en 1985 auprès des usagers du service téléphonique à la demande du gouvernement de l'Ontario³. L'étude de Bell Canada a indiqué que le client commercial utilise environ 2 fois plus sa ligne individuelle que le client résidentiel du point de vue de la fréquence des appels. Cependant, du point de vue de la durée des appels en minutes, la différence d'utilisation commerciale n'est que de 7 p. 100 supérieure, ce qui indique que la communication commerciale moyenne est de beaucoup plus courte durée que la communication résidentielle. Les appels commerciaux sont, toutefois, plus concentrés au cours des périodes de pointe.

TABLEAU 2.2
Utilisation résidentielle et commerciale du service local

Catégorie de service	Moyenne mensuelle*			Fréquence**				Durée(en minutes)**			
	Fréq.(!)	Durée(!)	Durée totale	Moyenne	Médiane	Max.	% Moyen	Moyenne	Médiane	Max.	% Moyen
Ligne individuelle résidentielle	115	4,1	472	116	90	926	61	4,3	1,3	8,6 h	44
Ligne individuelle commerciale	229	2,2	504	216	162	1 850	63	2,2	1,0	6,6 jrs	52(#)
Commercial-multiligne (clé)	292	2,1	613	280	232	1 883	60	2,1	1,1	7,9 h	48(#)
Central privé relié au réseau public (PBX)	556	2,8	1 157	529	259	6 079	68	2,8	1,4	32,4 h	41(#)

Légende :

- * Moyenne de sept mois (d'avril à octobre 1983)
- ** Octobre 1983
- # Pourcentage des appels de moins d'une minute
- ! La fréquence est le nombre des appels; et la durée est exprimée en minutes

Source : Bell Canada, Étude sur l'utilisation des lignes par les abonnés, 1983.

Groupes tarifaires

Les compagnies de téléphone canadiennes associent à leurs circonscriptions des groupes tarifaires. Les frais que comporte le service local dépendent, en général, du nombre d'autres abonnés qui peuvent être joints sans frais d'interurbain. Les tarifs mensuels de base sont d'autant plus importants que l'est le groupe tarifaire, c'est-à-dire le nombre des abonnés que comprend le secteur d'appel sans frais d'interurbain.

Sur les territoires de Bell, Manitoba Telephone System, MT&T, Island Tel, Newfoundland Tel et Terra Nova, les groupes tarifaires sont fondés sur le total des numéros de téléphone (TNT) du secteur d'appel sans frais d'interurbain de chaque circonscription. Les compagnies déterminent le TNT en additionnant les nombres de numéros de téléphone associés aux différentes catégories de service de la circonscription. Sur les territoires de l'AGT et de NBTel, les groupes tarifaires sont fondés sur le nombre de téléphones principaux. Les groupes tarifaires de SaskTel sont généralement fondés sur la population. B.C. Tel, Norouestel, Québec Tél et Télecbec déterminent les groupes tarifaires selon le nombre de lignes d'accès.

On établit comme suit le groupe tarifaire d'une circonscription où le service régional* est assuré: sur les territoires de Bell Canada, B.C. Tel, AGT et Télecbec, on emploie un facteur de pondération pour obtenir un total pondéré des numéros de téléphone. Le total pondéré d'une circonscription est celui des numéros de téléphone qu'elle comprend et des numéros des autres circonscriptions que comprend son secteur d'appel local multipliés par un facteur de pondération qui varie en fonction de la distance entre les centres tarifaires des circonscriptions. On obtient ainsi un nombre de numéros de téléphone aux fins de l'établissement du groupe tarifaire, qui est plus élevé que le nombre réel des numéros de téléphone de la circonscription. C'est pourquoi les groupes tarifaires les plus élevés sont ceux des circonscriptions de banlieue des grandes agglomérations urbaines, dont les usagers paient souvent des tarifs plus élevés que ceux des zones urbaines voisines. Dans le cas de Manitoba Telephone System, Québec Tél, MT&T, NBTel, Island Tel et Newfoundland Tel, le total des numéros de téléphone comprend le nombre des numéros de téléphone des deux circonscriptions ou plus que comprend le secteur d'appel sans frais d'interurbain. Terra Nova ne modifie pas le groupe tarifaire d'une circonscription en fonction du service régional. Sur le territoire de la SaskTel, lorsqu'une localité est dotée du service régional, elle se voit attribuer le groupe tarifaire de la plus grande circonscription et les abonnés de la localité ayant le service régional doivent verser un supplément de service régional. (Norouestel ne fournit pas le service régional.)

* Voir la description détaillée du service régional à la section 2.3.4.

b) Service interurbain

Le service interurbain est également tarifé selon la valeur du service, bien que cela soit dans une moindre mesure que le service local. Par exemple, la variation des tarifs interurbains selon la distance peut témoigner partiellement de la valeur du service dans la mesure où les consommateurs jugent que les appels sur de longues distances n'ont qu'un peu plus de valeur pour eux que les communications sur de plus courtes distances (voir la section 2.3.3 ci-dessous).

2.3.2 Uniformisation à l'échelle de la compagnie

L'uniformisation à l'échelle de la compagnie signifie que les tarifs de services présentant des caractéristiques semblables sont les mêmes dans l'ensemble du territoire de la compagnie de téléphone, peu importe le genre de terrain, l'emplacement, les techniques employées, etc. La Newfoundland Tel, en particulier, signale que la législation qui la régit appuie l'uniformisation des tarifs à l'échelle du réseau. Ainsi, tous les abonnés d'une circonscription paient le même tarif de service local de base pour une catégorie de service particulière, peu importe leur utilisation et la distance qui les sépare du central de la compagnie de téléphone. Par exemple, le client du groupe tarifaire 4 qui se trouve dans la vallée du Fraser sur le territoire de B.C. Tel, où le prix de revient du service est relativement faible, paie le même tarif que le client du groupe tarifaire 4 situé dans le nord de la C.-B., où le prix de revient d'un service de la même catégorie est beaucoup plus élevé.

Par ailleurs, les tarifs des services interurbains sont indépendants des voies d'acheminement. Par exemple, un appel de 100 milles du SICT en provenance de Winnipeg est tarifé au même prix qu'un appel de 100 milles du SICT à partir de Churchill. C'est ce qu'on appelle l'uniformisation fondée sur la moyenne du prix d'acheminement. Actuellement, toutes les compagnies de téléphone canadiennes fixent selon cette moyenne les tarifs de la plupart de leurs services interurbains.

Il y a deux exceptions au principe de l'uniformisation des tarifs à l'échelle de la compagnie. Premièrement, les tarifs interurbains applicables aux territoires de Bell Canada dans le Grand Nord, où il n'y a pas de liaison par chemin de fer ou par route avec le sud, font l'objet d'un barème distinct. Les tarifs normaux pour un appel de cinq minutes fait par l'utilisateur sont de 16 p. 100

(zone de 23 à 30 milles) à 4 p. 100 (401 milles et plus) plus faibles que le tarif que comporte un appel comparable ailleurs sur le territoire de Bell Canada.* Deuxièmement, un tarif dit "d'autres lignes" s'applique, outre le tarif interurbain normal, à tout appel entre certains secteurs où le prix de revient est élevé, telle que la région de Gaspé, que desservent Québec Tél et Télébec, et le territoire de Bell Canada. Dans le cas des appels dont le secteur de départ se trouve sur le territoire de Bell Canada, et le secteur d'arrivée, sur les territoires de Québec Tél ou de Télébec, le tarif "d'autres lignes" est perçu par Bell Canada et transmis à celles-ci en vertu de l'entente appropriée sur le trafic.

2.3.3 Tarifs fixes ou variables selon la distance et l'utilisation

La variabilité selon la distance est la mesure dans laquelle les tarifs fluctuent en fonction de la distance. D'une part, les tarifs peuvent être constants ou fixes, peu importe la distance. Il s'agit de tarifs indépendants de la distance, comme ceux des postes. Toutes les compagnies de téléphone canadiennes imposent principalement un tarif fixe pour le service local de base.**

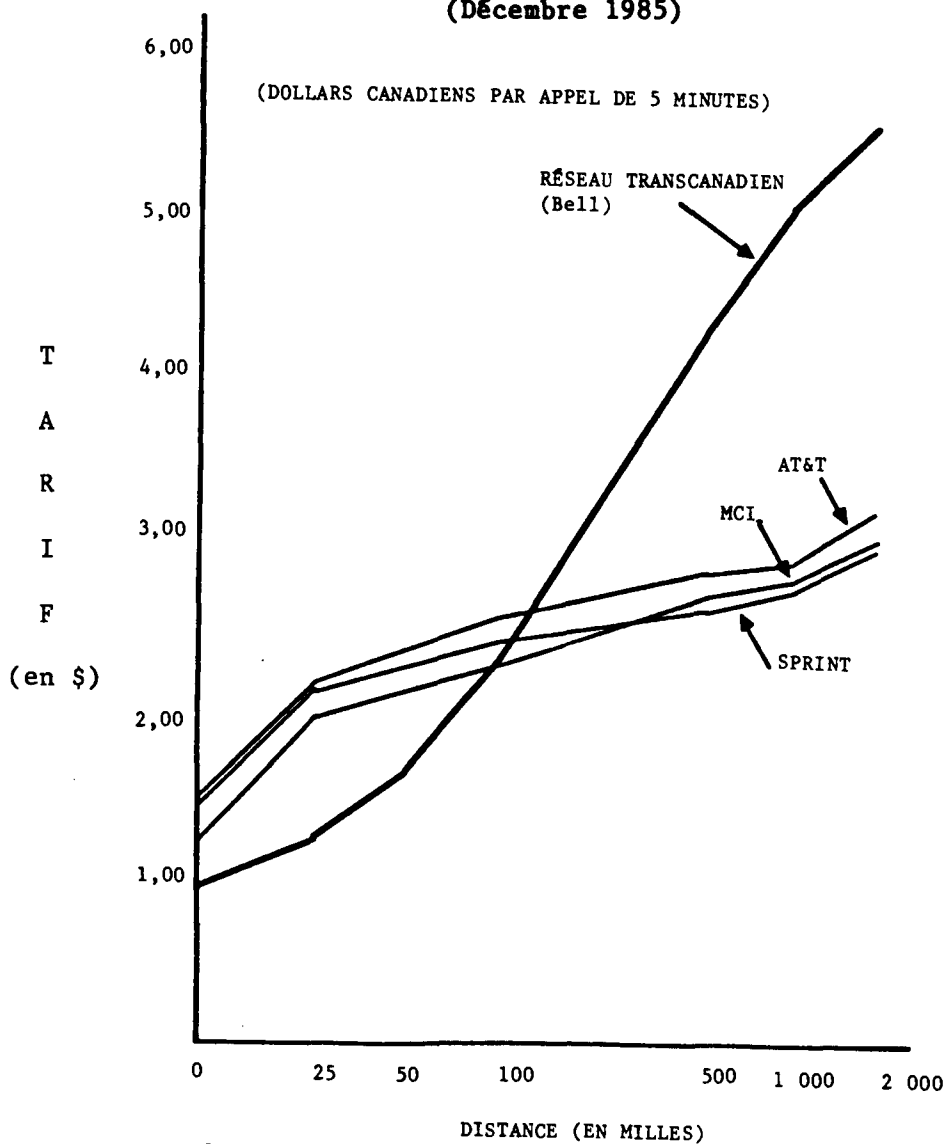
* La pratique de fixation de tarifs distincts plus faibles dans le cas du Grand Nord a été établie en 1978 parce que le CRTC s'inquiétait de l'importance des frais de service téléphonique imposés aux abonnés de cette région, compte tenu de la mesure dans laquelle ces abonnés dépendent du service interurbain en raison de leur dissémination et de la distance qui les sépare des services essentiels.

** Sur les territoires de Bell, B.C. Tel, NBTEL et MT&T, les clients commerciaux des grandes circonscriptions peuvent obtenir un service de ligne individuelle tarifé à l'utilisation. Pour les abonnés du service commercial de Bell qui appartiennent au groupe tarifaire 7 et aux groupes supérieurs (nombre de numéros de téléphone supérieur à 15 000), les tarifs fixes selon l'utilisation comprennent un élément fixe qui est de 65 p. 100 (groupe tarifaire 7) à 55 p. 100 (groupe tarifaire 19) du tarif fixe et qui prévoit de 75 (groupe tarifaire 7) à 195 (groupe tarifaire 19) appels de départ. Les appels supplémentaires sont tarifés à 9,2¢ chacun. Aucune restriction n'est appliquée à la durée des appels ou à l'heure ou à la journée où ils sont effectués. Les abonnés commerciaux de B.C. Tel qui appartiennent au groupe tarifaire 8 (nombre de lignes d'accès supérieur à 145 000) et aux groupes supérieurs peuvent s'abonner au service tarifé à l'utilisation. Les frais de base sont de 54 p. 100 du tarif fixe et prévoient 50 appels de départ, chaque appel supplémentaire coûtant 12¢. MT&T offre un service tarifé à l'utilisation à ses clients commerciaux du groupe tarifaire 4 et des groupes supérieurs (nombre de numéros de téléphone supérieur à 6 000). Les frais de base de ce service sont de 75 à 80 p. 100 du tarif fixe et prévoient 50 appels gratuits, chaque appel supplémentaire coûtant 9¢. Les frais du service tarifé à l'utilisation de NBTEL sont fixés de façon semblable. Ces services ne sont pas utilisés de manière générale.

D'autre part, les tarifs peuvent varier selon la distance, comme c'est le cas des tarifs interurbains. Toutefois, signalons que les tarifs interurbains ne sont pas directement proportionnels à la distance. Par exemple, le tarif transcanadien du SICT qui est applicable à un appel de cinq minutes d'un client de Bell Canada est de 94¢ dans le cas d'une distance de 10 milles, de 2,49 \$ dans le cas d'une distance de 100 milles et de 5 \$ pour ce qui est d'une distance de 1 000 milles. La distance, qui passe de 10 à 1 000 milles, est centuplée mais les tarifs ne sont que quadruplés. Les tarifs des autres types de services interurbains augmentent selon le même principe.

La figure 2.1 indique les tarifs du service transcanadien de Bell et de différents services interurbains des États-Unis. On y constate que les tarifs des États-Unis varient beaucoup moins en fonction de la distance que les tarifs transcanadiens. Cela témoigne partiellement de la récente tendance à rendre les tarifs interurbains des États-Unis moins dépendants de la distance.

FIGURE 2.1
Comparaison des tarifs interurbains du Canada et des États-Unis
(Décembre 1985)



2.3.4 Service régional

Le service régional bilatéral permet aux clients de circonscriptions voisines de communiquer entre eux sans devoir payer des frais d'interurbain. Dans certains cas, le service régional est unidirectionnel, c'est-à-dire qu'il permet sans frais d'interurbain les communications depuis une circonscription de banlieue jusqu'à une grande circonscription urbaine, mais non le contraire (service régional unidirectionnel).

Les circonscriptions de toutes les compagnies de téléphone du Canada dans lesquelles le service régional était fourni en 1984 et les lignes qu'elles comprenaient sont indiquées en résumé dans le tableau 2.3. Le pourcentage des circonscriptions où le service régional était fourni varie selon les compagnies de téléphone. Le service régional est assuré dans la majeure partie des circonscriptions de la plupart des compagnies. Le pourcentage des lignes en service régional est considérablement plus élevé; le service régional est assuré à plus de 80 p. 100 des lignes de la plupart des compagnies de téléphone.

Toutefois, le tableau 2.3 ne décrit pas pleinement le service régional dans l'ensemble du Canada. Par exemple, il n'indique ni le nombre des circonscriptions, ni celui des abonnés d'une circonscription donnée avec lesquels on peut entrer en communication grâce au service régional. Par conséquent, on ne peut pas juger que le tableau indique la disponibilité globale du service régional dans les différentes compagnies de téléphone. SaskTel, par exemple, n'accepte aucune nouvelle demande de service régional. Elle entend remplacer toute expansion du service régional par le service Dialpac* qui a été approuvé dernièrement par la Saskatchewan Public Utilities Review Commission.

* Le service Dialpac est un interurbain optionnel permettant aux abonnés des lignes individuelles résidentielles et commerciales des petites communautés d'obtenir un crédit d'appels interurbains automatiques à destination d'une circonscription à proximité choisie d'avance. Les abonnés au Dialpac peuvent choisir un crédit de 30 ou 40 minutes de communications à un tarif qui est d'ordinaire inférieur de 53 p. 100 au tarif normal de jour de l'interurbain automatique. Les abonnés peuvent obtenir le service Dialpac à destination d'un maximum de trois circonscriptions se trouvant dans un rayon de 40 milles, à raison d'un délai d'utilisation par circonscription. Les tarifs normaux de l'interurbain automatique s'appliquent à tous les appels en sus du délai choisi. D'autres interurbains optionnels sont fournis sur les territoires de NBTel, Bell Canada et B.C. Tel.

TABEAU 2.3
Service régional
Telecom Canada et compagnies associées
(1984)

Compagnie	Nombre de circonscriptions			Lignes d'accès au réseau (en milliers)		
	Total	Ayant le service régional	% ayant le service régional	Total	Ayant le service régional	% ayant le service régional
Nfld Tel	80	42	53,0	141	119	84,0
Island Tel	26	26	100,0	51	51	100,0
MT&T	151	140	93,0	371	358	96,0
NBTel	101	77	76,0	314	274	87,0
Bell	966	846	88,0	6 823	6 777	99,0
Qué Tél	136	119	88,0	216	207	96,0
Manitoba Tel	237	127	54,0	522	428	82,0
SaskTel	342	68	20,0	497	333	67,0
AGT	434	284	65,0	746	718	96,0
B.C. Tel	297	205	69,0	1 475	1 254	85,0

Source : Statistiques de 1984 de Telecom Canada.

Actuellement, les critères de mise en oeuvre du service régional dans toutes les parties du Canada se ressemblent. Ils comprennent:

- L'existence d'une communauté d'intérêt (parfois fondée sur le nombre des appels entre deux circonscriptions).
- Une distance entre les centres tarifaires des circonscriptions (normalement, les principaux centres de commutation des circonscriptions) ne dépassant pas un certain maximum.
- Sur certains territoires, le fait que les circonscriptions sont attenantes et l'approbation du service par la majorité des clients devant payer les tarifs supérieurs de service local de base par suite de la mise en oeuvre du service régional.

Le service régional peut être considéré comme un service qui permet un nombre illimité d'appels interurbains sur de courtes distances moyennant des frais mensuels relativement faibles ou sans frais supplémentaires. Dans le cas de Bell Canada, B.C. Tel, AGT et Télébec, les frais ne sont pas explicites. Néanmoins, une augmentation des frais imposés aux abonnés entre habituellement en compte dans le facteur de pondération et le nombre combiné des numéros de téléphone sur lequel repose l'attribution d'une circonscription à un groupe tarifaire particulier. Sur les territoires du Manitoba Telephone System, SaskTel, MT&T, NBTel et Island Tel, la mise en oeuvre du service régional dans une circonscription exige d'ordinaire que les clients paient des frais mensuels supérieurs parce que la circonscription est passée à un groupe tarifaire plus

élevé. En plus de payer un tarif mensuel plus élevé pour le service régional, les abonnés sur le territoire de SaskTel versent un supplément de service régional. Terra Nova et Québec Tél imposent des frais supplémentaires de service régional qui dépendent de la distance et du nombre d'abonnés avec lesquels on peut communiquer. Sur le territoire de Newfoundland Tel, le nombre des numéros de téléphone aux fins de l'attribution du groupe tarifaire comprend celui des numéros de téléphone des autres circonscriptions avec lesquelles on peut communiquer sans frais d'interurbain. De plus, des frais mensuels sont imposés en fonction de la distance.

Selon les renseignements donnés aux participants à l'enquête, la mise en oeuvre du service régional comporte une stimulation considérable du trafic (elle le rend de deux à cinq fois supérieur), qui exige l'expansion du réseau commuté public de la compagnie de téléphone.⁴ Toutefois, on tire des revenus supplémentaires de la prestation du service régional par l'augmentation des tarifs locaux mensuels fixes. Pour déterminer s'il est souhaitable de fournir le service régional, il faut tenir compte d'autres facteurs comprenant les coûts, tant fixes que variables, ayant trait aux installations et la modification des revenus du service interurbain.

Bien des compagnies de téléphone réussissent à mettre en oeuvre le service régional en même temps qu'elles effectuent d'autres dépenses d'équipement nécessaires. Il s'agit, grâce à un faible investissement supplémentaire de capital, de procéder aux modifications nécessaires et d'implanter le service régional, ce qui réduit grandement les coûts associés à ce service. Selon l'expérience de certaines compagnies de téléphone canadiennes telles que Québec Tél, la mise en oeuvre du service régional est parfois plus rentable si elle se déroule en même temps que la réalisation de programmes de modernisation des installations téléphoniques.

C'est la fluctuation des revenus d'interurbain qui est la plus difficile à prévoir. Les revenus d'interurbain des deux circonscriptions intéressées subissent inévitablement des réductions directes. Toutefois, ces réductions peuvent être compensées partiellement par les appels de remplacement.*

Compte tenu des facteurs susmentionnés, il peut être possible d'établir un programme global présentant les avantages du service régional dans les circonscriptions fournissant le service régional sans imposer une charge financière considérable à l'ensemble des abonnés. Il y a incontestablement une limite économique à l'expansion de la disponibilité du service régional. Il

* Les appels de remplacement sont les appels interurbains effectués à destination d'autres endroits après la mise en oeuvre du service régional par des abonnés qui ont décidé de procéder à des appels interurbains supplémentaires à l'aide de la totalité ou d'une partie des économies qu'ils réalisent grâce au service régional.

se peut qu'on ait atteint cette limite dans un certains nombre de compétences. En pareil cas, à moins que de nouveaux programmes de recouvrement des coûts ne soient réalisés pendant les premières années de la conversion, il est probable que l'expansion du service régional ne soit plus une solution appropriée.

2.3.5 Rabais

Les compagnies de téléphone offrent les rabais suivants sur les services interurbains:

SICT

Les tarifs normaux du SICT imposés par toutes les compagnies de téléphone s'appliquent aux appels faits par les clients pendant les heures d'affaires. A d'autres heures de la journée, différents rabais sont en vigueur. Voici les rabais applicables aux appels à l'intérieur du territoire d'une compagnie :

1. La plupart des compagnies:

Période	Compagnies			
	A	B	C	D
	(%)	(%)	(%)	(%)
Soir	35,0	35,0	30,0	35,0
Dimanche	35,0	35,0	30,0	50,0
Nuit	60,0	50,0	50,0	60,0

A - SaskTel, Nfld Tel, Terra Nova Tel, B.C. Tel et Norouestel

B - Manitoba Telephone System et NBTel

C - Island Tel et MT&T

D - AGT

- Le tarif du soir est en vigueur du lundi au samedi de 18 h à minuit sauf dans le cas de B.C. Tel (de 17 h à 23 h), de Norouestel (de 18 h à 23 h) et d'Island Tel (de 18 h à 22 h).

- Le tarif de nuit est en vigueur tous les jours de minuit à 8 h sauf dans le cas de B.C. Tel (de 23 h à 8 h), de Norouestel (de 23 h à 8 h) et d'Island Tel (de 22 h à 8 h).

2. Bell Canada:

	<u>Heure</u>	<u>% de réduction</u>	<u>Journée</u>
Soir	(de 18 h à 23 h)	33 1/3 50	Du lundi au vendredi Dimanche
Nuit	(de 23 h à 8 h)	66 2/3	Tous les jours
Samedi	(de midi à 23 h)	66 2/3	
Dimanche	(de 8 h à 18 h)	66 2/3	

3. Télébec et Québec Tél:

	<u>Heure</u>	<u>% de réduction</u>	<u>Journée</u>
Soir	(de 18 h à 23 h)	33 1/3	Du lundi au vendredi
Nuit	(de 23 h à 8 h)	66 2/3	Tous les jours
Samedi	(de 8 h à 23 h)	66 2/3	
Dimanche	(de 8 h à 23 h)	66 2/3	

Le barème des rabais applicables aux appels effectués dans le réseau transcanadien est le même que celui qui s'applique aux appels effectués à l'intérieur du territoire des compagnies du groupe A susmentionné.

Pour ce qui est des périodes de rabais pour les appels transcanadiens, les tarifs du soir s'appliquent le lundi au samedi, de 6 h à 23 h, et le tarif de nuit s'applique entre 23 h et 8 h. Il y a exception dans le cas des appels provenant de la Saskatchewan, où les tarifs de soir et de nuit sont en vigueur de 18 h à minuit et de minuit à 8 h, respectivement. Pour toutes les compagnies, le tarif du dimanche s'applique de 8 h à 18 h.

Comme on peut le constater, les appels de soir, de nuit et de fin de semaine peuvent coûter jusqu'à 66 2/3 p. 100 de moins que les appels de jour. Ce sont généralement les abonnés résidentiels plutôt que les abonnés commerciaux qui profitent des rabais parce qu'ils peuvent plus facilement retarder leurs appels jusqu'aux périodes où les rabais sont en vigueur.

Certaines compagnies de téléphone offrent d'autres arrangements prévoyant des rabais applicables au SICT. Selon un de ces arrangements, les abonnés peuvent payer des frais fixes mensuels d'abonnement qui leur valent un rabais sur le total de leurs frais du SICT. Le service Téléplus de Bell Canada entre dans cette catégorie. Bell fournit actuellement à titre d'essai son service d'abonnement Téléplus-200 à des clients résidentiels et commerciaux choisis. Des rabais de 20 p. 100 sont applicables aux appels faits par les clients à des destinations canadiennes une fois calculés les rabais normaux sur les appels du SICT effectués pendant les heures creuses. Selon une des deux possibilités de service, les frais mensuels d'abonnement sont de 10 \$ et le montant facturé mensuel maximum donnant droit au rabais supplémentaire est de 400 \$.

Un autre arrangement offert par Bell, B.C. Tel, SaskTel et NBTel peut être considéré comme un service régional optionnel. Il consiste typiquement à faire payer aux abonnés un tarif mensuel fixe en contrepartie duquel ils ont droit à un rabais applicable aux appels du SICT à destination de circonscriptions ou de secteurs précis à l'intérieur du territoire de la compagnie. Les rabais que peuvent obtenir les abonnés à ces genres d'interurbain optionnel varient. Par exemple, le tarif applicable au service Dialpac de la SaskTel est en moyenne de 53 p. 100 moindre par rapport aux tarifs normaux des appels interurbains de jour.

En dernier lieu, il existe des services permettant d'acheter un délai, tel qu'un certain nombre d'heures, à un tarif mensuel fixe. On peut citer en exemple le service d'abonnement à l'interurbain (Econo-Pak) que Bell fournit à ses clients résidentiels. Ces clients peuvent acheter un délai leur permettant d'acheminer leurs appels par l'interurbain automatique à un moment précis de la journée (normalement pendant les périodes de pointe). Sauf exception, la destination de ces appels doit se trouver dans une des circonscriptions de la compagnie à l'intérieur d'une même province. Par conséquent, la valeur du rabais dépend des habitudes de communication de l'abonné.

WATS et lignes privées

L'abonné qui a un trafic téléphonique important peut réaliser des économies considérables en louant le WATS ou un service de ligne privée. Si les tarifs du SICT varient selon l'utilisation, ceux des services de ligne privée sont indépendants de l'utilisation et ceux du WATS ont des éléments indépendants de l'utilisation et des éléments variables en fonction de celles-ci.

L'ampleur des économies pouvant être réalisées grâce à l'utilisation de lignes privées est proportionnel à l'utilisation pour deux raisons. Premièrement, les frais par circuit que prévoient les tarifs généraux des compagnies de téléphone diminuent à mesure qu'augmente le nombre des circuits loués. Deuxièmement, l'efficacité des groupes de circuits augmente selon le nombre des circuits. Par conséquent, le trafic pouvant être acheminé sur chaque circuit est plus important dans le cas d'un grand groupe que d'un petit, à qualité de service égal.

Prenons, par exemple, le cas d'un abonné louant des circuits entre Toronto et Winnipeg. Dans des circonstances normales, s'il en a six, 4 200 appels de cinq minutes peuvent être acheminés au prix de 18 000 \$ par mois,

soit 4,50 \$ par appel. Cependant, s'il loue deux fois plus de circuits, soit 12 circuits, 11 550 appels peuvent être acheminés (facteur d'augmentation de 2,75). L'augmentation d'efficacité des circuits ramène le prix par appel de 4,50 \$ à 3,64 \$.* De plus, l'augmentation du nombre des circuits ramène les frais mensuels par circuit de 3 135 \$ à 2 550 \$, ce qui représente une économie de 19 p. 100. De plus, le prix par appel subit une réduction supplémentaire qui le ramène à 2,64 \$. Bien que sa structure tarifaire diffère de celle du service de ligne privée, le service WATS permet de réaliser une économie bipartite semblable. En général, les lignes privées permettent des rabais supérieurs à ceux du SICT et du WATS.

2.3.6 Recouvrement des coûts

Les tarifs de services précis, et particulièrement des services locaux de base, ne témoignent pas nécessairement du coût de la prestation de ces services. Toutefois, l'ensemble des tarifs des compagnies de téléphone est fixé de manière à produire des revenus qui suffisent au recouvrement de tous les coûts connexes.

2.3.7 Tarifs fondés sur les techniques

Pour fournir les services interurbains, les compagnies de téléphone emploient diverses techniques telles que celles des micro-ondes, des fibres optiques, des câbles coaxiaux et des satellites. Même si le coût et les caractéristiques de rendement de ces techniques diffèrent, les tarifs des services interurbains sont généralement les mêmes, peu importe les installations employées, et l'utilisateur ne peut d'ordinaire préciser le genre d'installation à employer pour assurer le service.

2.3.8 Tarifs normaux sur la catégorie de service et la distance

Sur les territoires de Bell, B.C. Tel, Island Tel, MT&T, Norouestel et Terra Nova, les qualités du service local normalement fournies à l'intérieur du secteur à tarif de base, où la prestation des services est plus économique que dans les autres secteurs (voir la section 2.1.1), sont celles des lignes

* Ces chiffres sont fondés sur une répartition typique du trafic et des catégories de service. Dans d'autres conditions, les données seraient différentes.

individuelles et des lignes à deux abonnés. A l'extérieur du secteur à tarif de base, la catégorie normale est d'ordinaire celle des lignes à quatre abonnés. Les compagnies de téléphone en question peuvent fournir les services de ligne individuelle ou de ligne à deux abonnés à l'extérieur du secteur à tarif de base dans une même circonscription. En pareil cas, elles imposent des frais fondés sur la distance en plus des tarifs de base. Les frais fondés sur la distance varient en fonction non seulement de la distance mais aussi du groupe tarifaire et de la catégorie du service.

A l'intérieur des territoires d'AGT, Manitoba Telephone System et SaskTel, la catégorie normale du service fourni dans le secteur à tarif de base est celle du service de ligne individuelle (SLI). A l'extérieur de ce secteur, un service de ligne collective dont le nombre d'abonnés par ligne peut atteindre quatre est le service de catégorie normale. Des frais fondés sur la distance sont applicables à tout SLI fourni à l'extérieur du secteur à tarif de base.

Les clients de NBTel sont encouragés à s'abonner au SLI dans tous les secteurs du territoire de cette compagnie. Des SLI et des services de ligne à deux abonnés sont universellement accessibles dans l'ensemble du territoire de Newfoundland Tel. A l'intérieur du territoire de Québec Tél, le SLI et le service de ligne à deux abonnés constituent les catégories normales du service fourni aux clients urbains. Aux clients ruraux, on fournit normalement un service de ligne collective dont le nombre d'abonnés par ligne d'accès ne dépasse pas quatre.

SaskTel a annoncé, en mars 1986, qu'elle commencerait à fournir un SLI universel à environ 70 000 abonnés de service de ligne collective de la Saskatchewan au cours d'une période de cinq ans. De plus, pendant la campagne électorale provinciale de 1986, le gouvernement de l'Alberta a promis d'assurer le SLI aux 100 000 abonnés des lignes collectives de l'AGT au cours d'une période de cinq ans, au prix de 500 millions de dollars.

2.3.9 Frais de service non périodiques

La plupart des compagnies de téléphone canadiennes répartissent entre trois ou quatre éléments les frais de service associés à des travaux demandés par les usagers tels que l'installation, le changement d'emplacement ou le rebranchement du service local de base. Le total des frais de service non

périodiques est la somme de ces éléments, qui peuvent comprendre ceux qui suivent:

- 1) frais d'administration applicables au traitement d'une demande présentée par un abonné,
- 2) frais de connexion de ligne,
- 3) frais de visite des lieux, et
- 4) frais de travaux sur les lieux.

Certaines compagnies, par exemple, Newfoundland Tel, groupent les éléments 3) et 4). Les frais sont imposés uniformément à l'intérieur du territoire de chaque compagnie, peu importe le lieu. Les frais imposés par la plupart des compagnies à leurs clients résidentiels sont inférieurs à ceux qu'elles imposent à leurs clients commerciaux. Les frais de service sont présentés aux tableaux 2.4 et 2.5.

TABLEAU 2.4
Frais de service téléphonique résidentiel local de base
 (Décembre 1985)

Compagnie	Administration	Connexion	Visite des lieux	Travaux sur les lieux
Bell	14,00 \$	14,50 \$	4,50 \$	4,75 \$
B.C. Tel	16,50 \$	7,00 \$	7,25 \$	11,75 \$!!
AGT *	--	23,79 \$	--	4,76 \$
SaskTel	9,00 \$	6,00 \$	5,00 \$	10,00 \$
Manitoba Tel #	--	19,00 \$	--	12,50 \$
NBTel	7,50 \$	10,00 \$	--	24,00 \$ ##
MT&T	13,00 \$	10,00 \$	--	7,00 \$
Island Tel	16,25 \$	6,25 \$ **	--	--
Nfld Tel	11,00 \$	12,00 \$	--	12,00 \$
Québec Tél	15,50 \$	17,00 \$	15,00 \$	13,45 \$
Terra Nova	13,05 \$	16,20 \$	6,10 \$	6,10 \$
Norouestel	9,40 \$	8,90 \$	9,20 \$	9,20 \$

TABLEAU 2.5
Frais de service téléphonique commercial local de base
 (Décembre 1985)

Compagnie	Administration	Connexion	Visite des lieux	Travaux sur les lieux
Bell	25,75 \$	22,25 \$	10,00 \$	31,25 \$
B.C. Tel	22,75 \$	14,50 \$	12,00 \$	35,50 \$!!!
AGT *	--	33,30 \$	--	7,61 \$
SaskTel	16,00 \$	7,00 \$	8,00 \$	20,00 \$ ***
Manitoba Tel #	--	19,00 \$	--	12,50 \$
NBTel	7,50 \$	10,00 \$	--	24,00 \$ ##
MT&T	13,00 \$	10,00 \$	--	21,00 \$!
Island Tel	21,25 \$	9,25 \$ **	--	--
Nfld Tel	14,00 \$	15,00 \$	--	19,00 \$
Québec Tél	28,00 \$	25,00 \$	25,00 \$	20,00 \$
Terra Nova	16,85 \$	21,00 \$	7,95 \$	7,95 \$
Norouestel	13,55 \$	12,80 \$	13,20 \$	18,15 \$

Légende: * montants recalculés parce que les frais de service n'étaient pas divisés en éléments
 # de plus, des frais d'unité de travail peuvent être imposés
 ## par visite
 ! par activité
 !! installation ou déménagement : 9,75 \$ de frais de changement
 !!! installation ou déménagement : 22,00 \$ de frais de changement
 ** par unité de travail
 *** par article

Les compagnies de téléphone estiment que les frais de service ne compensent pas le coût de la prestation des services de base. Par exemple, la Norouestel a jugé en 1985 que les coûts moyens, à l'exclusion du temps de déplacement, des dépenses de déplacement par véhicule, des billets d'avion et des frais de nolisement, pour la prestation de services à de petites collectivités qui n'étaient pas dotées en permanence d'un technicien de Norouestel étaient les suivants:

	<u>Coût</u>	<u>Tarif (Résidentiel)</u>
Traitement des commandes	24,00 \$	9,40 \$
Raccordements de ligne	22,00 \$	8,90 \$
Visite des lieux	11,00 \$	9,20 \$
Travaux sur les lieux	48,00 \$	9,20 \$

2.4 Comparaison des tarifs du Canada

2.4.1 Tarifs locaux

La présente section comprend des comparaisons des tarifs du service local de base des compagnies de téléphone à l'échelle du Canada. Comme il a été indiqué dans la section 2.1, le service local de base diffère selon qu'il prévoit ou non la prestation du poste téléphonique de base. Aux fins des comparaisons de la présente section, le service comprend la location d'un téléphone à cadran. Au point a), on compare les tarifs locaux par nombre choisi de numéros de téléphone. Au point b), on présente un résumé des tarifs du service local de base par compagnie de téléphone.

a) Comparaisons détaillées par nombre choisi de numéros de téléphone

Aux fins de la tarification du service local, les compagnies de téléphone canadiennes attribuent chaque secteur d'appel local à un groupe tarifaire. (La pratique de définition des groupes tarifaires est décrite à la section 2.3.1.) La base de détermination des groupes tarifaires varie considérablement selon la compagnie, comme en témoigne l'Annexe A. Il semble que chaque compagnie ait défini l'échelle de ses groupes tarifaires en fonction de ses propres besoins et que certaines aient révisé leurs échelles à l'occasion parce que la situation avait changé et pour produire une incidence positive sur les revenus du service de base. Il est évident qu'aucun effort concerté n'a été fait au sein de l'industrie pour rationaliser ou uniformiser les pratiques de définition des groupes tarifaires.

En outre, pour déterminer les tarifs du service local, les compagnies de téléphone canadiennes répartissent leur service entre les catégories résidentielle et commerciale. La catégorie résidentielle comprend les services dont l'utilisation est principalement ménagère ou familiale. Les services employés principalement à des fins commerciales ou connexes appartiennent à la catégorie commerciale. Pour fins de comparaison, les tarifs résidentiels et commerciaux sont présentés séparément.

Qui plus est, le tarif du service local que paie le client varie selon que celui-ci a une ligne individuelle ou une ligne collective. Selon le principe de la valeur du service que mettent en application les compagnies de téléphone canadiennes, les tarifs du service de ligne individuelle sont habituellement plus élevés. Pour fins de comparaison, les tarifs des services de ligne individuelle et de ligne collective sont présentés séparément. En dernier lieu, les méthodes employées pour déterminer les tarifs à imposer dans les circonscriptions où le service régional est fourni diffèrent selon les compagnies. Par conséquent, l'incidence du service régional sur les tarifs varie considérablement d'une compagnie à l'autre. C'est pourquoi les comparaisons de tarifs avec le service régional sont présentées à titre distinct de celles des tarifs sans le service régional.

Vu ce qui précède, il est difficile d'établir des comparaisons valables des tarifs locaux imposés par les compagnies de téléphone à l'échelle du Canada et il peut être trompeur d'essayer de comparer les tarifs en ne se fondant que sur les groupes tarifaires. Toutefois, on peut établir des comparaisons valables en déterminant le tarif mensuel que chaque compagnie imposerait dans une circonscription précise (selon les conditions de son Tarif général) si elle devait la desservir. Nous avons choisi huit circonscriptions représentatives dont les paramètres sont fondés sur des données réelles et nous avons déterminé le tarif qui serait imposé dans chacune d'entre elles selon les Tarifs généraux des compagnies de téléphone.

Pour obtenir une ventilation intéressante, nous avons choisi des circonscriptions où le service régional comprend de 500 à plus de 150 000 lignes d'accès. Les tableaux et les graphiques figurant à l'Annexe B indiquent les grilles tarifaires appropriées et les rapports entre certains des tarifs. Chaque ensemble de tarifs est présenté dans deux tableaux. Le premier comprend les tarifs d'une circonscription avec le service régional alors que le second comprend les tarifs qui seraient en vigueur dans la même circonscription sans le service régional. Puisque les compagnies assurent un service de ligne

collective selon diverses conditions, les graphiques comparatifs ne portent que sur les services résidentiels de ligne individuelle et de ligne à deux abonnés et le service commercial de ligne individuelle.

Observations sur les écarts entre les tarifs

Les écarts entre les tarifs des différentes compagnies sont considérables; ils dépassent 100 p. 100 dans la plupart des cas et peuvent dépasser 150 p. 100 dans le cas du service commercial de ligne individuelle. Les rapports entre les catégories de service (ligne individuelle ou ligne à deux abonnés) et les catégories de clients (résidentiels ou commerciaux) varient également beaucoup. Les tarifs du service résidentiel de ligne à deux abonnés constituent de 60 à 96 p. 100 de ceux du service de ligne individuelle. La variation correspondante de la catégorie commerciale est de 58 à 95 p. 100. Le rapport entre les tarifs du service résidentiel et ceux du service commercial varie de 31 à 65 p. 100.

Dans les exemples présentés, le prix du service régional est de 0 à 83 p. 100 de celui du service de base (c'est-à-dire le tarif local applicable dans une circonscription sans le service régional) fourni aux abonnés résidentiels. La différence de prix est de 0 à 184 p. 100 dans le cas du service commercial.

b) Sommaire des comparaisons des tarifs du service local de base

La présente sous-section se compose de tableaux et de figures résumant les tarifs mensuels du service local de base à l'échelle du Canada par compagnie de téléphone et par nombre de numéros de téléphone. Les tableaux 2.6 et 2.7 présentent les tarifs du service résidentiel de ligne individuelle qui étaient en vigueur en décembre 1985 et en juillet 1980 respectivement. Les tableaux 2.8 et 2.9 présentent les tarifs du service commercial de ligne individuelle aux mêmes dates. La figure 2.2 indique les tarifs du service résidentiel de ligne à deux abonnés qui étaient en vigueur en décembre 1985, en tant que pourcentage des tarifs du service résidentiel de ligne individuelle. La figure 2.3 illustre les tarifs du service commercial de ligne collective qui étaient en vigueur en décembre 1985, en tant que pourcentage des tarifs du service commercial de ligne individuelle.

TABLEAU 2.6

Tarifs mensuels du service local de base - service résidentiel de ligne individuelle
(Décembre 1985)

Nombre de téléphones	Nfld. Tel *	Isl. Tel *	MT&T *	NB Tel ***	Bell *	Qué. Tél **/#	Man. Tel *	SaskTel †	AGT ***	BC Tel **
500	8,75 \$	9,50 \$	11,00 \$	9,80 \$	7,15 \$	7,40 \$	4,75 \$	5,70 \$	7,28 \$	8,20 \$
1 000	8,75 \$	9,50 \$	11,00 \$	9,80 \$	7,15 \$	7,60 \$	5,00 \$	5,70 \$	7,56 \$	8,20 \$
1 500	8,75 \$	9,50 \$	11,40 \$	9,95 \$	7,15 \$	7,60 \$	5,25 \$	5,70 \$	7,56 \$	8,80 \$
2 000	8,75 \$	10,25 \$	11,40 \$	9,95 \$	7,65 \$	7,80 \$	5,25 \$	5,70 \$	7,56 \$	8,80 \$
3 000	8,75 \$	10,25 \$	11,40 \$	10,25 \$	7,65 \$	8,00 \$	5,25 \$	5,70 \$	7,75 \$	8,80 \$
4 000	8,75 \$	10,25 \$	11,80 \$	10,25 \$	7,95 \$	8,20 \$	5,95 \$	7,10 \$	7,75 \$	8,80 \$
5 000	9,90 \$	10,25 \$	11,80 \$	10,55 \$	7,95 \$	8,20 \$	5,95 \$	7,10 \$	7,99 \$	9,35 \$
7 500	9,90 \$	11,90 \$	12,20 \$	10,55 \$	7,95 \$	8,40 \$	6,30 \$	7,10 \$	7,99 \$	9,35 \$
10 000	9,90 \$	11,90 \$	12,20 \$	10,85 \$	8,65 \$	8,60 \$	6,30 \$	7,10 \$	7,99 \$	9,35 \$
12 500	9,90 \$	11,90 \$	12,20 \$	10,85 \$	8,65 \$	8,80 \$	6,30 \$	7,10 \$	8,37 \$	9,35 \$
15 000	10,85 \$	11,90 \$	12,20 \$	11,10 \$	8,65 \$	9,00 \$	6,30 \$	7,10 \$	8,37 \$	9,95 \$
17 500	10,85 \$	12,60 \$	12,20 \$	11,10 \$	8,95 \$	9,15 \$	6,30 \$	7,10 \$	8,37 \$	9,95 \$
20 000	10,85 \$	12,60 \$	12,20 \$	11,45 \$	8,95 \$	9,15 \$	6,75 \$	7,10 \$	8,37 \$	9,95 \$
25 000	10,85 \$	12,60 \$	12,65 \$	11,45 \$	8,95 \$	9,30 \$	6,75 \$	7,10 \$	8,37 \$	9,95 \$
30 000	11,90 \$	12,60 \$	12,65 \$	11,45 \$	8,95 \$	9,50 \$		7,10 \$	8,37 \$	9,95 \$
35 000	11,90 \$		12,65 \$	11,45 \$	8,95 \$	9,70 \$		7,10 \$	8,37 \$	10,50 \$
40 000	11,90 \$		12,65 \$	11,45 \$	9,55 \$	9,70 \$		7,10 \$	8,37 \$	10,50 \$
45 000	11,90 \$		12,65 \$	11,75 \$	9,55 \$	10,30 \$		7,10 \$	8,37 \$	10,50 \$
50 000	11,90 \$		12,65 \$	11,75 \$	9,55 \$			7,10 \$	8,37 \$	10,50 \$
75 000	13,15 \$		13,10 \$	12,05 \$	9,55 \$			8,30 \$	8,71 \$	10,50 \$
100 000			13,10 \$		10,30 \$			8,30 \$	8,71 \$	11,10 \$
150 000			13,10 \$		10,30 \$			8,30 \$	8,71 \$	11,70 \$
300 000					10,70 \$		7,50 \$		8,71 \$	11,70 \$
500 000					10,70 \$				9,28 \$	12,30 \$
1 000 000					11,15 \$				10,37 \$	12,85 \$
1 500 000					12,20 \$				11,47 \$	13,50 \$
2 000 000					13,15 \$				12,61 \$	14,00 \$
2 500 000					14,15 \$				13,70 \$	14,00 \$
3 000 000					15,25 \$				14,80 \$	14,00 \$
3 750 000					16,30 \$				15,94 \$	14,60 \$
4 500 000					17,40 \$				15,94 \$	15,55 \$
5 250 000					18,45 \$				15,94 \$	15,55 \$
Location de téléphone		1,35 \$	1,45 \$		1,55 \$	0,95 \$			1,19 \$	1,95 \$

Echantillon de tarif	St. John's	Charlotte-town	Halifax	Moncton	Ottawa	Rimouski	Winnipeg	Regina	Calgary	Victoria
----------------------	------------	----------------	---------	---------	--------	----------	----------	--------	---------	----------

Nota: Le tarif indiqué comprend les frais de location d'un téléphone de base

Nombre de téléphones selon:

- * Le total des numéros de téléphone; Bell Canada (pondéré)
- ** Le total des lignes d'accès; B.C. Tel (pondéré)
- *** Le total des téléphones principaux; AGT (pondéré)
- † Fondé sur la population
- # Tarifs urbains

Le tarif indiqué exclut les frais de service régional de 1,50 \$ à 3,50 \$
 Tarif augmenté de Rimouski = 9,50 \$ + 3,30 \$ = 12,80 \$

TABLEAU 2.7

Tarifs mensuels du service local de base - service résidentiel de ligne individuelle (Juillet 1980)

Nombre de téléphones	Nfld. Tel *	Isl. Tel *	MT&T *	NB Tel ***	Bell *	Qué. Tél #	Man. Tel *	SaskTel ***	AGT ***	BC Tel **
500	6,90 \$	6,50 \$	8,35 \$	7,20 \$	4,95 \$	7,40 \$	3,65 \$	4,30 \$	4,85 \$	5,25 \$
1 000	6,90 \$	6,80 \$	8,35 \$	7,20 \$	4,95 \$	7,60 \$	3,85 \$	4,30 \$	5,05 \$	5,25 \$
1 500	7,20 \$	6,80 \$	8,65 \$	7,35 \$	4,95 \$	7,60 \$	4,10 \$	4,30 \$	5,05 \$	5,65 \$
2 000	7,20 \$	7,40 \$	8,65 \$	7,35 \$	5,30 \$	7,80 \$	4,10 \$	4,30 \$	5,05 \$	5,65 \$
3 000	7,20 \$	7,40 \$	8,65 \$	7,65 \$	5,30 \$	8,00 \$	4,10 \$	4,30 \$	5,25 \$	5,65 \$
4 000	7,20 \$	8,00 \$	8,95 \$	7,65 \$	5,55 \$	8,20 \$	4,30 \$	5,30 \$	5,25 \$	6,05 \$
5 000	7,20 \$	8,00 \$	8,95 \$	7,90 \$	5,55 \$	8,40 \$	4,30 \$	5,30 \$	5,25 \$	6,05 \$
7 500	7,80 \$	8,60 \$	9,25 \$	7,90 \$	5,55 \$	8,40 \$	4,60 \$	5,30 \$	5,50 \$	6,05 \$
10 000	7,80 \$	8,60 \$	9,25 \$	8,20 \$	6,00 \$	8,60 \$	4,60 \$	5,30 \$	5,50 \$	6,05 \$
12 500	7,80 \$	9,20 \$	9,25 \$	8,20 \$	6,00 \$	8,80 \$	4,85 \$	5,30 \$	5,80 \$	6,05 \$
15 000	7,80 \$	9,20 \$	9,25 \$	8,45 \$	6,00 \$	9,00 \$	4,85 \$	5,30 \$	5,80 \$	6,45 \$
17 500	7,80 \$	9,20 \$	9,25 \$	8,45 \$	6,25 \$	9,15 \$	4,85 \$	5,30 \$	5,80 \$	6,45 \$
20 000	7,80 \$	9,20 \$	9,25 \$	8,75 \$	6,25 \$	9,15 \$	4,85 \$	5,30 \$	5,80 \$	6,45 \$
25 000	7,80 \$	9,20 \$	9,60 \$	8,75 \$	6,25 \$	9,30 \$	4,85 \$	5,30 \$	5,80 \$	6,45 \$
30 000	8,40 \$	9,20 \$	9,60 \$	8,75 \$	6,25 \$	9,50 \$	5,15 \$	5,30 \$	5,80 \$	6,45 \$
35 000	8,40 \$	9,20 \$	9,60 \$	8,75 \$	6,25 \$	9,70 \$	5,15 \$	5,30 \$	5,80 \$	6,85 \$
40 000	8,40 \$	9,20 \$	9,60 \$	8,75 \$	6,65 \$	9,70 \$	5,15 \$	5,30 \$	5,80 \$	6,85 \$
45 000	8,40 \$	9,20 \$	9,60 \$	9,05 \$	6,65 \$			5,30 \$	5,80 \$	6,85 \$
50 000	8,40 \$	9,20 \$	9,60 \$	9,05 \$	6,65 \$			5,30 \$	5,80 \$	6,85 \$
75 000	8,90 \$	9,20 \$	9,95 \$	9,70 \$	6,65 \$			6,20 \$	6,10 \$	6,85 \$
100 000	9,40 \$	9,20 \$	9,95 \$	9,70 \$	7,15 \$			6,20 \$	6,10 \$	7,25 \$
150 000			9,95 \$		7,15 \$			6,20 \$	6,10 \$	7,65 \$
300 000					7,50 \$		5,50 \$		6,10 \$	7,65 \$
500 000					7,50 \$		5,50 \$		6,60 \$	8,05 \$
1 000 000					7,80 \$				7,60 \$	8,45 \$
1 500 000					8,55 \$				8,60 \$	8,85 \$
2 000 000					9,20 \$				9,60 \$	9,25 \$
2 500 000					9,90 \$				10,60 \$	9,25 \$
3 000 000					10,70 \$					9,25 \$
3 750 000					11,45 \$					9,65 \$
4 500 000					12,20 \$					10,25 \$
5 250 000										10,25 \$

Echantillon de tarif	St. John's	Charlotte-town	Halifax	Moncton	Ottawa	Rimouski	Winnipeg	Regina	Calgary	Victoria
----------------------	------------	----------------	---------	---------	--------	----------	----------	--------	---------	----------

Nota: * Nombre de téléphones selon le total des numéros de téléphone

** Nombre de téléphones selon le nombre pondéré des téléphones principaux

*** Nombre de téléphones selon le total des téléphones principaux

Tarifs urbains au 1^{er} juillet 1981

Le tarif indiqué exclut les frais de service régional de 1,05 \$ à 2,35 \$

Tarif augmenté de Rimouski = 9,30 \$ + 2,25 = 11,55 \$

TABLEAU 2.8

Tarifs mensuels du service local de base - service d'affaires de ligne individuelle
(Décembre 1985)

Nombre de téléphones	Nfld. Tel *	Isl. Tel *	MT&T *	NB Tel ***	Bell *	Qué. Tél **/#	Man. Tel *	SaskTel !	AGT ***	BC Tel **
500	19,00 \$	18,25 \$	17,00 \$	18,50 \$	14,70 \$	13,00 \$	8,65 \$	10,95 \$	12,13 \$	16,10 \$
1 000	19,00 \$	18,25 \$	17,00 \$	18,50 \$	14,70 \$	14,05 \$	9,30 \$	10,95 \$	14,13 \$	16,10 \$
1 500	19,00 \$	18,25 \$	21,15 \$	20,70 \$	14,70 \$	14,05 \$	10,30 \$	10,95 \$	14,13 \$	18,45 \$
2 000	19,00 \$	21,90 \$	21,15 \$	20,70 \$	16,70 \$	15,30 \$	10,30 \$	10,95 \$	14,13 \$	18,45 \$
3 000	19,00 \$	21,90 \$	21,15 \$	22,05 \$	16,70 \$	16,50 \$	10,30 \$	10,95 \$	16,18 \$	18,45 \$
4 000	19,00 \$	21,90 \$	24,15 \$	22,05 \$	18,80 \$	18,00 \$	11,25 \$	15,40 \$	16,18 \$	18,45 \$
5 000	26,40 \$	21,90 \$	24,15 \$	23,45 \$	18,80 \$	18,00 \$	11,25 \$	15,40 \$	16,18 \$	21,00 \$
7 500	26,40 \$	32,20 \$	27,55 \$	23,45 \$	18,80 \$	19,50 \$	12,60 \$	15,40 \$	18,22 \$	21,00 \$
10 000	26,40 \$	32,20 \$	27,55 \$	25,50 \$	21,35 \$	21,05 \$	12,60 \$	15,40 \$	18,22 \$	21,00 \$
12 500	26,40 \$	32,20 \$	27,55 \$	25,50 \$	21,35 \$	22,15 \$	14,15 \$	15,40 \$	20,27 \$	21,00 \$
15 000	31,80 \$	32,20 \$	27,55 \$	27,45 \$	21,35 \$	23,25 \$	14,15 \$	15,40 \$	20,27 \$	23,55 \$
17 500	31,80 \$	38,30 \$	27,55 \$	27,45 \$	24,35 \$	24,35 \$	14,15 \$	15,40 \$	20,27 \$	23,55 \$
20 000	31,80 \$	38,30 \$	27,55 \$	29,80 \$	24,35 \$	24,35 \$	14,15 \$	15,40 \$	20,27 \$	23,55 \$
25 000	31,80 \$	38,30 \$	32,50 \$	29,80 \$	24,35 \$	25,20 \$	14,15 \$	15,40 \$	20,27 \$	23,55 \$
30 000	36,80 \$	38,30 \$	32,50 \$	29,80 \$	24,35 \$	26,85 \$	16,40 \$	15,40 \$	20,27 \$	23,55 \$
35 000	36,80 \$		32,50 \$	29,80 \$	24,35 \$	27,15 \$	16,40 \$	15,40 \$	20,27 \$	26,20 \$
40 000	36,80 \$		32,50 \$	29,80 \$	27,90 \$	27,15 \$	16,40 \$	15,40 \$	20,27 \$	26,20 \$
45 000	36,80 \$		32,50 \$	32,60 \$	27,90 \$	30,80 \$		15,40 \$	20,27 \$	26,20 \$
50 000	36,80 \$		32,50 \$	32,60 \$	27,90 \$			15,40 \$	20,27 \$	26,20 \$
75 000	41,00 \$		37,50 \$	35,45 \$	27,90 \$			20,85 \$	22,27 \$	26,20 \$
100 000			37,50 \$		31,45 \$			20,85 \$	22,27 \$	28,75 \$
150 000			37,50 \$		34,45 \$			20,85 \$	22,27 \$	31,85 \$
300 000					34,45 \$		20,00 \$		22,27 \$	31,85 \$
500 000					34,45 \$		20,00 \$		23,74 \$	34,95 \$
1 000 000					37,30 \$				26,78 \$	38,10 \$
1 500 000					40,60 \$				29,92 \$	41,25 \$
2 000 000					43,75 \$				33,02 \$	44,40 \$
2 500 000					47,05 \$				36,06 \$	44,40 \$
3 000 000					50,35 \$				39,44 \$	44,40 \$
3 750 000					53,65 \$				43,15 \$	47,60 \$
4 500 000					56,85 \$				43,15 \$	50,80 \$
5 250 000					60,20 \$				43,15 \$	50,80 \$
Location de téléphone		1,35 \$	1,45 \$		2,35 \$	0,95 \$			1,19 \$	2,55 \$

Echantillon de tarif	St. John 's town	Charlotte-	Halifax	Moncton	Ottawa	Rimouski	Winnipeg	Regina	Calgary	Victoria
-------------------------	---------------------	------------	---------	---------	--------	----------	----------	--------	---------	----------

Nota: Le tarif indiqué comprend les frais de location d'un téléphone de base

Nombre de téléphones selon:

* Le total des numéros de téléphone; Bell Canada (pondéré)

** Le total des lignes d'accès; B.C. Tel (pondéré)

*** Le total des téléphones principaux; AGT (pondéré)

! Fondé sur la population

Tarifs urbains

Le tarif indiqué exclut les frais de service régional de 2,25 \$ à 12,50 \$

Tarif augmenté de Rimouski = 26,85 \$ + 12,00 \$ = 38,85 \$

TABLEAU 2.9

Tarifs mensuels du service local de base - service d'affaires de ligne individuelle
(Juillet 1980)

Nombre de téléphones	Nfld. Tel *	Isl. Tel *	MT&T *	NB Tel ***	Bell *	Qué. Tél #	Man. Tel ***	SaskTel ***	ACT ***	BC Tel **
500	14,25 \$	11,05 \$	12,95 \$	12,35 \$	9,45 \$	13,00 \$	6,50 \$	7,85 \$	7,15 \$	9,60 \$
1 000	14,25 \$	12,70 \$	12,95 \$	12,35 \$	9,45 \$	14,05 \$	7,05 \$	7,85 \$	8,90 \$	9,60 \$
1 500	15,75 \$	12,70 \$	16,20 \$	14,40 \$	9,45 \$	14,05 \$	7,85 \$	7,85 \$	8,90 \$	11,15 \$
2 000	15,75 \$	15,30 \$	16,20 \$	14,40 \$	10,85 \$	15,30 \$	7,85 \$	7,85 \$	8,90 \$	11,15 \$
3 000	15,75 \$	15,30 \$	16,20 \$	15,70 \$	10,85 \$	16,50 \$	7,85 \$	7,85 \$	10,65 \$	11,15 \$
4 000	15,75 \$	18,70 \$	18,55 \$	15,70 \$	12,30 \$	18,00 \$	8,70 \$	11,00 \$	10,65 \$	11,15 \$
5 000	15,75 \$	18,70 \$	18,55 \$	17,00 \$	12,30 \$	18,00 \$	8,70 \$	11,00 \$	10,65 \$	12,75 \$
7 500	19,75 \$	22,65 \$	21,15 \$	17,00 \$	12,30 \$	19,50 \$	9,80 \$	11,00 \$	12,40 \$	12,75 \$
10 000	19,75 \$	22,65 \$	21,15 \$	18,95 \$	14,05 \$	21,05 \$	9,80 \$	11,00 \$	12,40 \$	12,75 \$
12 500	19,75 \$	27,00 \$	21,15 \$	18,95 \$	14,05 \$	22,15 \$	11,15 \$	11,00 \$	14,15 \$	12,75 \$
15 000	19,75 \$	27,00 \$	21,15 \$	20,80 \$	14,05 \$	23,25 \$	11,15 \$	11,00 \$	14,15 \$	14,40 \$
17 500	19,75 \$	27,00 \$	21,15 \$	20,80 \$	16,15 \$	24,35 \$	11,15 \$	11,00 \$	14,15 \$	14,40 \$
20 000	19,75 \$	27,00 \$	21,15 \$	23,00 \$	16,15 \$	24,35 \$	11,15 \$	11,00 \$	14,15 \$	14,40 \$
25 000	19,75 \$		25,00 \$	23,00 \$	16,15 \$	25,20 \$	11,15 \$	11,00 \$	14,15 \$	14,40 \$
30 000	23,50 \$		25,00 \$	23,00 \$	16,15 \$	26,05 \$	13,05 \$	11,00 \$	14,15 \$	14,40 \$
35 000	23,50 \$		25,00 \$	23,00 \$	16,15 \$	27,15 \$	13,05 \$	11,00 \$	14,15 \$	16,05 \$
40 000	23,50 \$		25,00 \$	23,00 \$	18,60 \$	30,80 \$	13,05 \$	11,00 \$	14,15 \$	16,05 \$
45 000	23,50 \$		25,00 \$	25,65 \$	18,60 \$			11,00 \$	14,15 \$	16,05 \$
50 000	23,50 \$		25,00 \$	25,65 \$	18,60 \$			11,00 \$	14,15 \$	16,05 \$
75 000	25,50 \$		28,85 \$	31,10 \$	18,60 \$			14,85 \$	15,90 \$	16,05 \$
100 000	27,50 \$		28,85 \$		21,05 \$			14,85 \$	15,90 \$	17,70 \$
150 000			28,85 \$		21,05 \$			14,85 \$	15,90 \$	19,70 \$
300 000					23,15 \$		15,95 \$		15,90 \$	19,70 \$
500 000					23,15 \$				17,15 \$	21,70 \$
1 000 000					25,10 \$				19,80 \$	23,70 \$
1 500 000					27,35 \$				22,50 \$	25,70 \$
2 000 000					29,55 \$				25,15 \$	27,75 \$
2 500 000					31,80 \$				27,80 \$	27,75 \$
3 000 000					34,10 \$					27,75 \$
3 750 000					36,40 \$					29,80 \$
4 500 000					38,65 \$					31,90 \$
5 250 000										31,90 \$

Echantillon de tarif	St. John's	Charlotte-town	Halifax	Moncton	Ottawa	Rimouski	Winnipeg	Regina	Calgary	Victoria
----------------------	------------	----------------	---------	---------	--------	----------	----------	--------	---------	----------

Nota: Les tarifs indiqués comprennent les frais de location d'un téléphone de base

- * Nombre de téléphones selon le total des numéros de téléphone
 - ** Nombre de téléphones selon le nombre pondéré des téléphones principaux
 - *** Nombre de téléphones selon le nombre de téléphones principaux
 - # Tarifs urbains au 1^{er} juillet 1981
- Le tarif indiqué exclut les frais de service régional de 1,60 \$ à 9,30 \$
 Tarif augmenté de Rimouski = 25,20 \$ + 8,45 \$ = 33,65 \$

FIGURE 2.2
 Tarifs du service local de base - service résidentiel de ligne
 à deux abonnés en tant que pourcentage des tarifs du
 service de ligne individuelle
 (Décembre 1985)

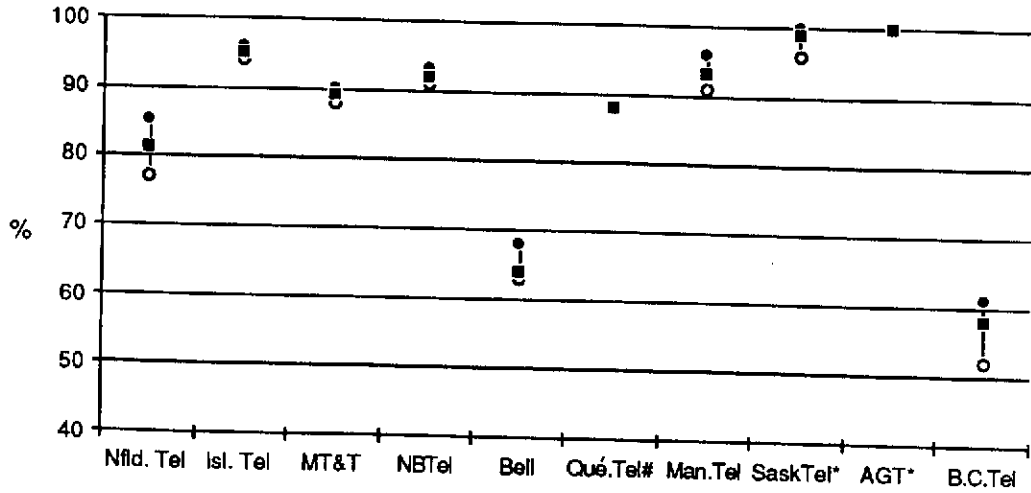
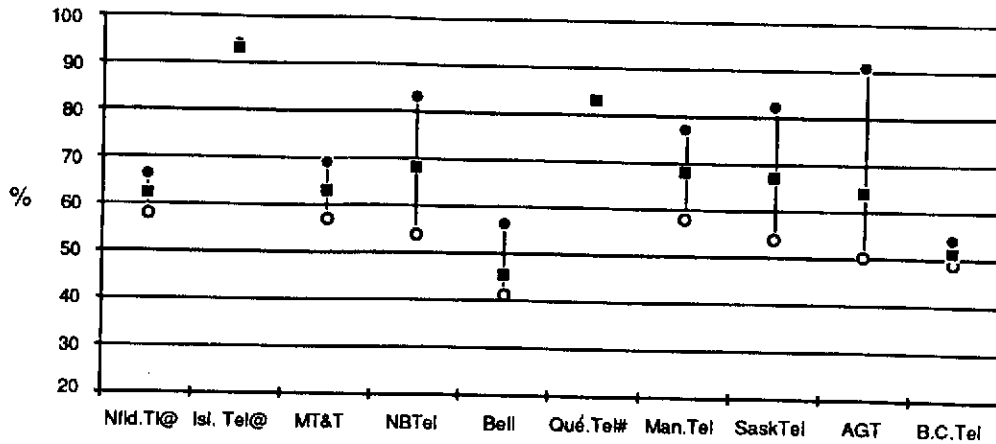


FIGURE 2.3
 Tarifs du service de base - service d'affaires de ligne
 collective en tant que pourcentage des tarifs du
 service de ligne individuelle
 (Décembre 1985)



LÉGENDE:



* Ligne collective; le service de ligne à deux abonnés n'est pas fourni.

Service local de base, exclut les frais de service régional de 1,50 \$ à 3,50 \$ (service résidentiel) et de 2,25 \$ à 12,50 \$ (service d'affaires).

@ Ligne à deux abonnés.

2.4.2 Tarifs interurbains

Bien que toutes les compagnies de téléphone adoptent les mêmes principes et pratiques d'établissement des tarifs interurbains, les tarifs varient grandement selon la compagnie. Chaque compagnie applique un ensemble de tarifs interurbains aux appels acheminés à l'intérieur de son territoire et un autre aux appels entre les compagnies. De plus, il existe des barèmes de tarifs distincts applicables aux appels à destination des États-Unis et d'outre-mer, et plusieurs compagnies ont des barèmes de tarifs supplémentaires visant les appels acheminés aux territoires voisins d'autres compagnies.

a) Tarifs du SICT

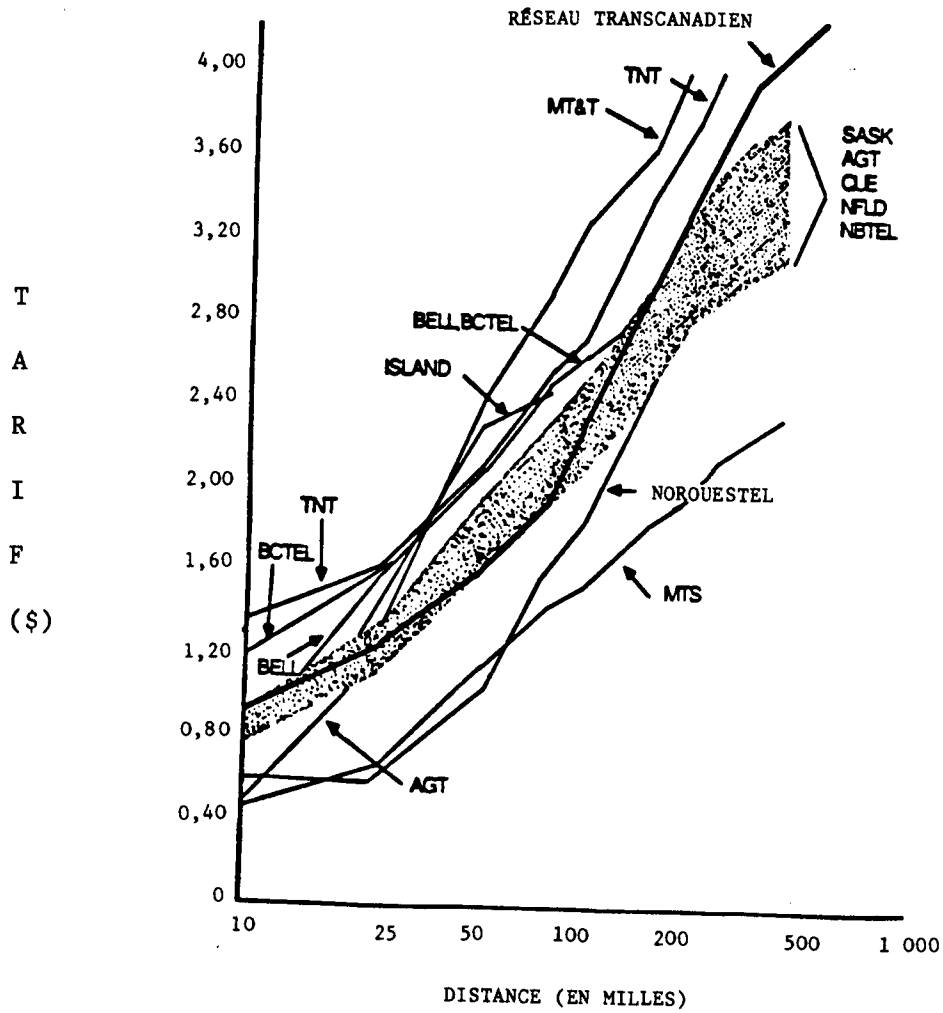
Les tarifs du SICT sont fondés sur la distance et la durée. On impose habituellement un même tarif par minute aux appels de toutes les catégories. La plupart des compagnies imposent des tarifs fixes supplémentaires d'établissement de la communication applicables tant aux appels acheminés par l'interurbain automatique qu'à ceux acheminés avec l'aide de la téléphoniste. Les tarifs du SICT varient quelque peu selon la distance mais il est courant que le tarif d'un appel de 100 milles coûte environ la moitié du prix d'un appel de 2 000 milles.

Les tarifs d'affaires de jour des différentes compagnies et les tarifs applicables aux appels entre les compagnies sont indiqués à la figure 2.4. La zone sombre représente la moyenne des tarifs des compagnies dans une marge de 10 p. 100. Les tarifs de SaskTel, AGT, Québec Tél, Newfoundland Tel et NB Tel se trouvent dans cette zone. Les tarifs du réseau transcanadien qui sont indiqués s'appliquent aux appels dont les territoires de départ sont ceux de Bell, B.C. Tel, SaskTel et Manitoba Telephone System et les territoires d'arrivée sont ceux d'autres compagnies faisant partie de Telecom Canada. Différents tarifs s'appliquent aux appels du réseau transcanadien dont les territoires de départ sont ceux d'autres compagnies de téléphone. La figure 2.4 et le tableau 2.10 présentent des comparaisons des tarifs du SICT qui étaient en vigueur en décembre 1985. Le tableau 2.11 indique les tarifs de juillet 1980.

Comme l'illustre la figure 2.4, les tarifs du SICT varient beaucoup selon les compagnies: Manitoba Telephone System a le tarif le plus faible dans le cas de la plupart des zones de distance. Les tarifs de MT&T sont les plus élevés sur la plupart des distances et sont d'environ 100 p. 100 plus élevés que ceux du Manitoba.

FIGURE 2.4
Tarifs du service interurbain à communications tarifées
(Décembre 1985)

(TARIF PAR APPEL DE 5 MINUTES ACHÉMINÉ PAR L'INTERURBAIN AUTOMATIQUE)



Source: Tarifs généraux

TABLEAU 2.10

Tarifs du service interurbain de point à point applicables
aux appels de 3 minutes acheminés par l'interurbain
automatique pendant les jours ouvrables (Décembre 1985)

(En dollars)

Distance en milles	Telecom Canada	Nfld Tel	Terra Nova	Island Tel	MT&T	NB Tel	Québec Tél	Bell Canada	Manitoba Tel	SaskTel	AGT	B.C. Tel	Norouestel	Canada É.-U.
10	0,60 \$	0,75 \$	0,87 \$	0,44 \$	0,46 \$	0,40 \$	0,52 \$	0,52 \$	0,30 \$	0,63 \$	0,37 \$	0,77 \$	0,42 \$	0,32 \$
15	0,60 \$	0,75 \$	0,87 \$	0,53 \$	0,58 \$	0,49 \$	0,64 \$	0,87 \$	0,36 \$	0,63 \$	0,58 \$	0,83 \$	0,42 \$	0,32 \$
20	0,60 \$	0,87 \$	1,02 \$	0,65 \$	0,70 \$	0,58 \$	0,76 \$	0,87 \$	0,42 \$	0,72 \$	0,58 \$	0,95 \$	0,42 \$	0,41 \$
25	0,79 \$	0,87 \$	1,02 \$	0,74 \$	0,85 \$	0,68 \$	0,76 \$	1,01 \$	0,54 \$	0,78 \$	0,79 \$	1,07 \$	0,42 \$	0,41 \$
30	0,79 \$	1,02 \$	1,20 \$	0,83 \$	0,97 \$	0,76 \$	0,91 \$	1,01 \$	0,54 \$	0,84 \$	0,79 \$	1,22 \$	0,51 \$	0,41 \$
35	0,79 \$	1,02 \$	1,20 \$	0,92 \$	1,12 \$	0,82 \$	0,91 \$	1,19 \$	0,60 \$	0,93 \$	0,79 \$	1,34 \$	0,51 \$	0,55 \$
40	1,01 \$	1,14 \$	1,32 \$	1,01 \$	1,24 \$	0,89 \$	1,06 \$	1,19 \$	0,66 \$	1,02 \$	1,03 \$	1,34 \$	0,51 \$	0,55 \$
45	1,01 \$	1,14 \$	1,32 \$	1,10 \$	1,39 \$	0,96 \$	1,06 \$	1,34 \$	0,66 \$	1,02 \$	1,03 \$	1,34 \$	0,69 \$	0,55 \$
50	1,01 \$	1,14 \$	1,32 \$	1,19 \$	1,51 \$	0,96 \$	1,21 \$	1,34 \$	0,72 \$	1,32 \$	1,03 \$	1,34 \$	0,69 \$	0,55 \$
75	1,23 \$	1,35 \$	1,59 \$	1,28 \$	1,81 \$	1,21 \$	1,36 \$	1,55 \$	0,84 \$	1,41 \$	1,21 \$	1,64 \$	1,02 \$	0,82 \$
100	1,41 \$	1,50 \$	1,68 \$	1,28 \$	2,02 \$	1,34 \$	1,51 \$	1,64 \$	0,96 \$	1,56 \$	1,66 \$	1,70 \$	1,17 \$	0,94 \$
125	1,61 \$	1,68 \$	1,89 \$	S/0	2,11 \$	1,46 \$	1,66 \$	1,79 \$	1,02 \$	1,74 \$	1,66 \$	1,73 \$	1,32 \$	1,10 \$
150	1,80 \$	1,89 \$	2,10 \$	S/0	2,23 \$	1,52 \$	1,81 \$	1,85 \$	1,14 \$	1,83 \$	1,66 \$	1,73 \$	1,50 \$	1,25 \$
175	1,80 \$	1,89 \$	2,10 \$	S/0	2,35 \$	1,58 \$	1,96 \$	1,91 \$	1,20 \$	1,83 \$	1,84 \$	1,91 \$	1,50 \$	1,25 \$
200	2,00 \$	2,07 \$	2,31 \$	S/0	2,47 \$	1,64 \$	1,96 \$	1,91 \$	1,20 \$	1,95 \$	1,84 \$	1,91 \$	1,68 \$	1,38 \$
225	2,00 \$	2,07 \$	2,31 \$	S/0	2,47 \$	1,64 \$	2,14 \$	1,94 \$	1,26 \$	2,04 \$	2,08 \$	2,06 \$	1,83 \$	1,53 \$
250	2,17 \$	2,25 \$	2,46 \$	S/0	2,47 \$	1,64 \$	2,14 \$	1,94 \$	1,32 \$	2,04 \$	2,08 \$	2,06 \$	1,83 \$	1,53 \$
300	2,37 \$	2,25 \$	2,46 \$	S/0	2,47 \$	S/0	2,32 \$	1,97 \$	1,38 \$	2,28 \$	2,08 \$	2,06 \$	2,01 \$	1,65 \$
350	2,37 \$	2,25 \$	2,46 \$	S/0	2,47 \$	S/0	2,50 \$	2,01 \$	1,44 \$	2,28 \$	2,26 \$	2,24 \$	2,16 \$	1,85 \$
400	2,37 \$	2,25 \$	2,46 \$	S/0	S/0	S/0	2,68 \$	2,01 \$	1,44 \$	2,28 \$	2,26 \$	2,24 \$	2,34 \$	1,85 \$
450	2,55 \$	2,34 \$	2,58 \$	S/0	S/0	S/0	2,68 \$	2,04 \$	1,50 \$	2,28 \$	2,26 \$	2,24 \$	2,34 \$	2,04 \$
500	2,55 \$	2,34 \$	2,58 \$	S/0	S/0	S/0	2,68 \$	2,04 \$	1,50 \$	2,28 \$	2,26 \$	2,24 \$	2,52 \$	2,04 \$
750	2,88 \$	2,34 \$	2,58 \$	S/0	S/0	S/0	2,99 \$	2,04 \$	1,50 \$	2,28 \$	2,26 \$	2,24 \$	2,85 \$	2,25 \$
1 000	3,00 \$	2,34 \$	2,58 \$	S/0	S/0	S/0	2,99 \$	2,04 \$	1,50 \$	2,28 \$	2,26 \$	2,24 \$	3,00 \$	2,46 \$
1 500	3,12 \$	2,34 \$	2,58 \$	S/0	S/0	S/0	2,99 \$	2,04 \$	1,50 \$	2,28 \$	2,26 \$	2,24 \$	3,00 \$	2,66 \$
1 900	3,30 \$	2,34 \$	2,58 \$	S/0	S/0	S/0	2,99 \$	2,04 \$	1,50 \$	2,28 \$	2,26 \$	2,24 \$	3,00 \$	2,78 \$
2 200	3,30 \$	2,34 \$	2,58 \$	S/0	S/0	S/0	2,99 \$	2,04 \$	1,50 \$	2,28 \$	2,26 \$	2,24 \$	3,00 \$	2,78 \$
3 000	3,30 \$	2,34 \$	2,58 \$	S/0	S/0	S/0	2,99 \$	2,04 \$	1,50 \$	2,28 \$	2,26 \$	2,24 \$	3,00 \$	2,92 \$

Nota: Les tarifs de Telecom Canada et les tarifs Canada-É.-U. sont ceux qui s'appliquent aux clients de Bell Canada.

TABLEAU 2.11

Tarifs du service interurbain de point à point applicables
aux appels de 3 minutes acheminés par l'interurbain
automatique pendant les jours ouvrables (Juillet 1980)

(En dollars)

Distance en milles	Telecom Canada	B.C. Tel	AGT	SaskTel	Manitoba Tel	Bell Canada	NB Tel	Island Tel	MT&T	Nfld Tel	Canada- É.-U.
10	0,54 \$	0,42 \$	0,26 \$	0,33 \$	0,18 \$	0,33 \$	0,34 \$	0,33 \$	0,33 \$	0,45 \$	0,36 \$
15	0,54 \$	0,51 \$	0,40 \$	0,33 \$	0,24 \$	0,53 \$	0,40 \$	0,39 \$	0,42 \$	0,51 \$	0,36 \$
20	0,54 \$	0,63 \$	0,40 \$	0,39 \$	0,30 \$	0,53 \$	0,46 \$	0,51 \$	0,51 \$	0,57 \$	0,46 \$
25	0,71 \$	0,72 \$	0,62 \$	0,45 \$	0,42 \$	0,64 \$	0,52 \$	0,57 \$	0,63 \$	0,66 \$	0,46 \$
30	0,71 \$	0,87 \$	0,62 \$	0,45 \$	0,42 \$	0,64 \$	0,61 \$	0,69 \$	0,72 \$	0,69 \$	0,46 \$
35	0,71 \$	0,99 \$	0,62 \$	0,51 \$	0,48 \$	0,73 \$	0,67 \$	0,75 \$	0,81 \$	0,75 \$	0,58 \$
40	0,91 \$	1,02 \$	0,80 \$	0,60 \$	0,54 \$	0,73 \$	0,73 \$	0,81 \$	0,90 \$	0,78 \$	0,58 \$
45	0,91 \$	1,05 \$	0,80 \$	0,69 \$	0,54 \$	0,82 \$	0,79 \$	0,93 \$	1,02 \$	0,81 \$	0,58 \$
50	0,91 \$	1,14 \$	0,80 \$	0,69 \$	0,60 \$	0,82 \$	0,79 \$	0,99 \$	1,11 \$	0,90 \$	0,58 \$
75	1,11 \$	1,32 \$	0,98 \$	0,90 \$	0,72 \$	1,00 \$	1,00 \$	1,05 \$	1,26 \$	1,05 \$	0,70 \$
100	1,28 \$	1,41 \$	1,16 \$	0,99 \$	0,84 \$	1,09 \$	1,12 \$	1,05 \$	1,47 \$	1,14 \$	0,82 \$
125	1,45 \$	1,59 \$	1,34 \$	1,14 \$	0,90 \$	1,15 \$	1,24 \$	S/O	1,71 \$	1,29 \$	0,94 \$
150	1,62 \$	1,68 \$	1,34 \$	1,26 \$	1,02 \$	1,21 \$	1,30 \$	S/O	1,77 \$	1,44 \$	1,06 \$
175	1,62 \$	1,74 \$	1,52 \$	1,38 \$	1,08 \$	1,30 \$	1,36 \$	S/O	1,86 \$	1,56 \$	1,06 \$
200	1,79 \$	1,80 \$	1,52 \$	1,44 \$	1,08 \$	1,30 \$	1,42 \$	S/O	1,98 \$	1,65 \$	1,18 \$
225	1,79 \$	1,92 \$	1,70 \$	1,53 \$	1,14 \$	1,39 \$	1,42 \$	S/O	2,01 \$	1,65 \$	1,30 \$
250	1,96 \$	1,92 \$	1,70 \$	1,65 \$	1,20 \$	1,39 \$	1,42 \$	S/O	2,04 \$	1,80 \$	1,30 \$
300	2,13 \$	2,01 \$	1,70 \$	1,74 \$	1,26 \$	1,48 \$	S/O	S/O	2,04 \$	1,80 \$	1,42 \$
350	2,13 \$	2,16 \$	1,88 \$	1,92 \$	1,32 \$	1,54 \$	S/O	S/O	2,04 \$	1,80 \$	1,57 \$
400	2,13 \$	2,16 \$	1,88 \$	1,92 \$	1,32 \$	1,54 \$	S/O	S/O	S/O	1,80 \$	1,57 \$
450	2,28 \$	2,16 \$	1,88 \$	1,92 \$	1,38 \$	1,59 \$	S/O	S/O	S/O	1,80 \$	1,75 \$
500	2,28 \$	2,16 \$	1,88 \$	1,92 \$	1,38 \$	1,59 \$	S/O	S/O	S/O	1,80 \$	1,75 \$
750	2,58 \$	2,16 \$	1,88 \$	1,92 \$	1,38 \$	1,66 \$	S/O	S/O	S/O	1,80 \$	1,93 \$
1 000	2,70 \$	2,16 \$	1,88 \$	1,92 \$	S/O	1,66 \$	S/O	S/O	S/O	1,80 \$	2,11 \$
1 500	2,88 \$	2,16 \$	1,88 \$	1,92 \$	S/O	1,66 \$	S/O	S/O	S/O	1,80 \$	2,26 \$
1 900	2,97 \$	2,16 \$	1,88 \$	1,92 \$	S/O	1,66 \$	S/O	S/O	S/O	1,80 \$	2,38 \$
2 200	2,97 \$	2,16 \$	1,88 \$	1,92 \$	S/O	1,66 \$	S/O	S/O	S/O	1,80 \$	2,38 \$
3 000	2,97 \$	2,16 \$	1,88 \$	1,92 \$	S/O	1,66 \$	S/O	S/O	S/O	1,80 \$	2,50 \$

Nota: Les tarifs de Telecom Canada et les tarifs Canada-É.-U. sont ceux qui s'appliquent aux clients de Bell Canada.

b) Tarifs du WATS

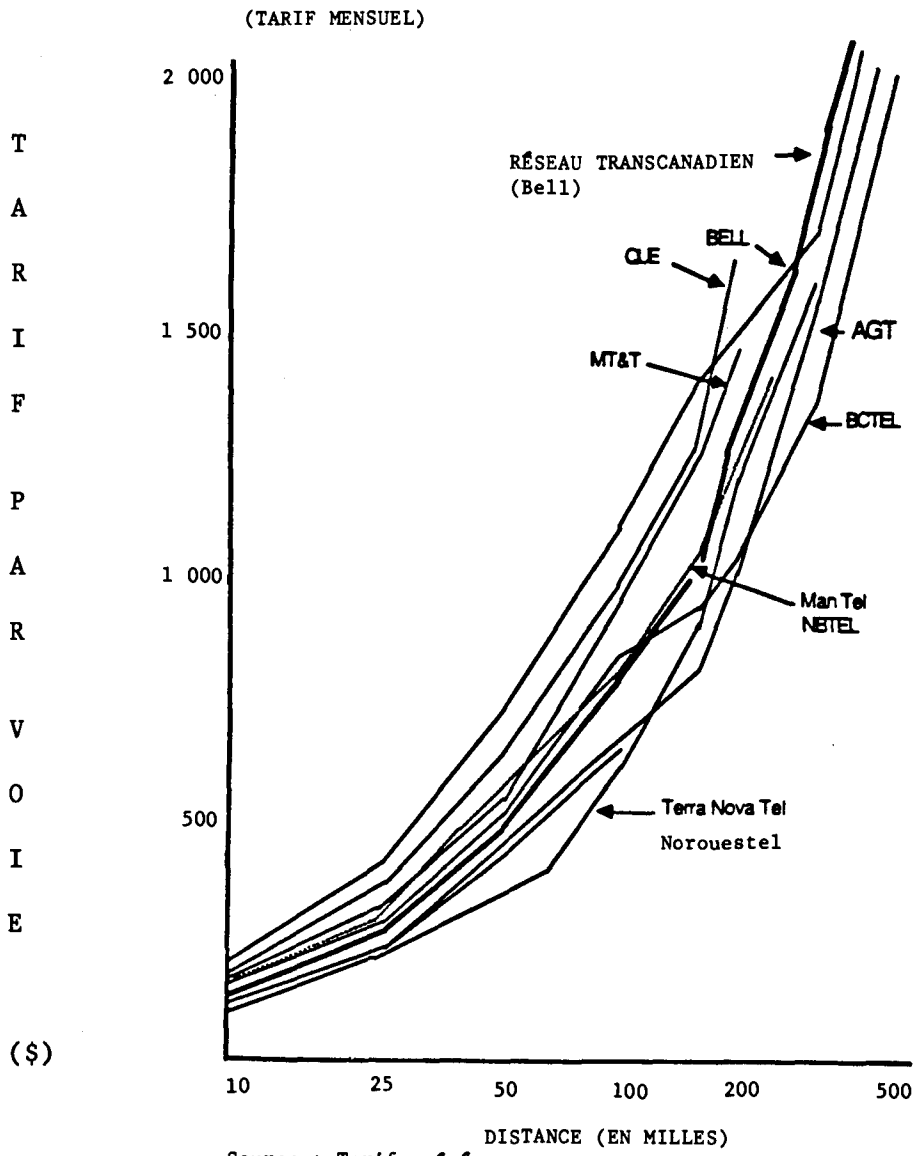
Aux fins de la mise en application des tarifs du WATS, on divise généralement le Canada en six zones comprenant au moins un indicatif régional chacune (certaines compagnies établissent des zones supplémentaires à l'intérieur d'un indicatif régional). Les abonnés au WATS louent un nombre de circuits d'accès à des zones précises qui est choisi selon l'importance de leur trafic. Les abonnés peuvent louer un service de 120 heures (160 heures dans certains domaines de compétence) qui leur permet d'effectuer des appels à l'aide du WATS d'une durée totale de 120 heures à un tarif fixe et qui prévoit la tarification à l'utilisation des appels en sus de 120 heures. Par ailleurs, les abonnés peuvent opter pour un service de 10 heures ou de 5 heures d'appels à un tarif fixe, les appels en sus de cette durée étant tarifés à l'utilisation. Il est possible de restreindre ces services à une zone précise du WATS. L'abonné peut louer pour 120 heures le nombre de circuits dont il a besoin pour acheminer son trafic de base et pour 5 heures les circuits dont il a besoin pour acheminer ses appels de période de pointe.

c) Tarifs du service de ligne privée

Les tarifs du service de ligne privée individuelle (voies interurbaines de qualité téléphonique) ne sont fondés que sur la distance. Toutefois, des rabais sont accordés dans certains domaines de compétence aux abonnés qui louent de nombreux circuits entre deux seuls lieux. Le service de ligne privée à rabais au volume est appelé Telpak. Dans le réseau transcanadien, il y a trois arrangements Telpak possibles qui prévoient respectivement 12, 24 et 60 circuits. De plus, Bell Canada offre un Telpak à 120 circuits. La figure 2.5 présente une comparaison des tarifs du service de ligne privée sur voies interurbaines de qualité téléphonique qui sont imposés par les différentes compagnies de téléphone. On peut constater que ces tarifs varient beaucoup moins que ceux du SICT.

Les tarifs du service de ligne privée interviennent pour d'importants montants d'argent; un circuit de 500 milles, par exemple, coûte environ 2 000 \$ par mois. Il faut que le trafic d'une organisation soit important pour que son abonnement au service de ligne privée soit justifiable. Par conséquent, seules les organisations d'envergure moyenne ou grande peuvent justifier économiquement leur abonnement au service.

FIGURE 2.5
Tarifs des voies interurbaines de qualité téléphonique
(Décembre 1985)



d) Rapports entre les tarifs interurbains

Comme nous l'avons déjà indiqué, les compagnies de téléphone fournissent trois services interurbains, soit le SICT, le WATS et le service de ligne privée. Les abonnés du service de résidence et de petites entreprises ne peuvent généralement utiliser que le SICT parce que leur trafic n'est pas assez important pour qu'ils puissent réaliser des économies grâce au WATS et aux lignes privées. Toutefois, les moyennes et les grandes entreprises (ainsi que les gouvernements) peuvent profiter du plein éventail des services interurbains. Ces abonnés peuvent utiliser presque indépendamment les trois services interurbains, le choix du service dépendant principalement du volume. Si l'abonné a un faible volume d'appels à destination d'une ville ou d'un secteur particulier, le SICT sera le plus économique pour lui. A mesure qu'augmente le volume, le WATS est de plus en plus économique. Si l'abonné a un important volume d'appels de point à point, les lignes privées seront le service le plus économique. En dernier lieu, les centraux privés intelligents peuvent combiner les trois services interurbains et déterminer lequel est le plus économique dans le cas de chaque appel.

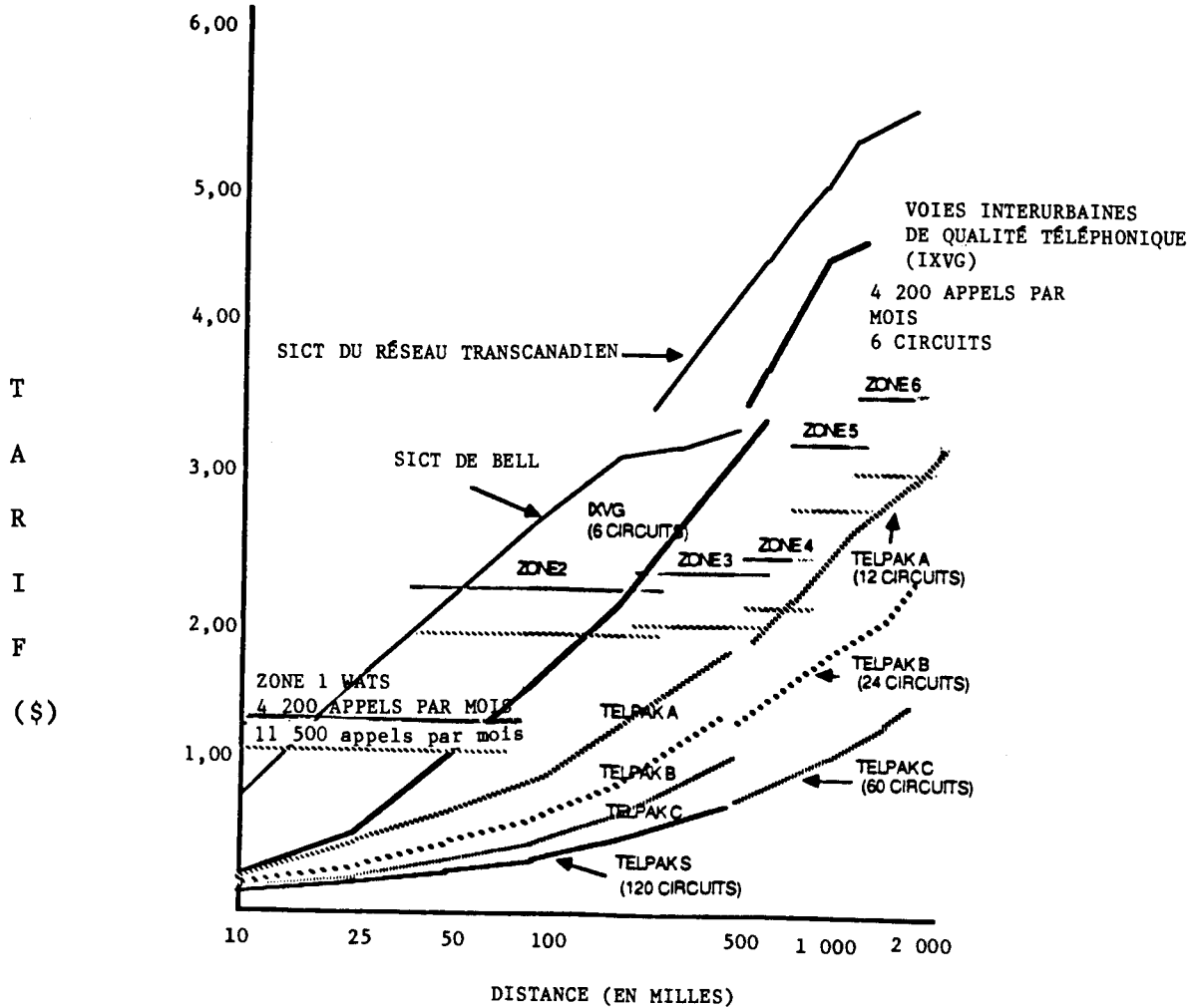
Pour un trafic déterminé, le choix du service interurbain dépend des rapports entre les tarifs des services. Les usagers importants, surtout, ont la possibilité de faire passer leur trafic rapidement d'un service à l'autre. Par exemple, si le tarif du SICT baisse par rapport à celui du WATS et des lignes privées, les usagers feront passer leur trafic des autres services au SICT.

La réaction à la fluctuation des tarifs interurbains varie selon les groupes d'usagers. Les abonnés de résidence et de petites entreprises, vu leur volume de trafic relativement faible, feront toujours appels au SICT et, partant, réagiront à la fluctuation des tarifs du SICT en faisant augmenter ou diminuer le volume de leur trafic selon l'élasticité de leurs demandes. Les grandes entreprises qui ont accès au plein éventail des services auront tendance à réagir à la fluctuation des tarifs notamment en faisant passer leur trafic d'un service à l'autre.

Les figures 2.6 et 2.7 indiquent le rapport de prix effectif d'un appel de cinq minutes entre les trois services interurbains fournis par Bell Canada et Manitoba Telephone System. Puisque la structure tarifaire de chaque service diffère de celle des autres, il n'est pas possible d'établir une comparaison exacte des tarifs. Néanmoins, les abonnés dont les habitudes d'appel sont bien définies pourront établir des comparaisons de tarifs précises leur permettant de choisir la combinaison de services la plus économique.

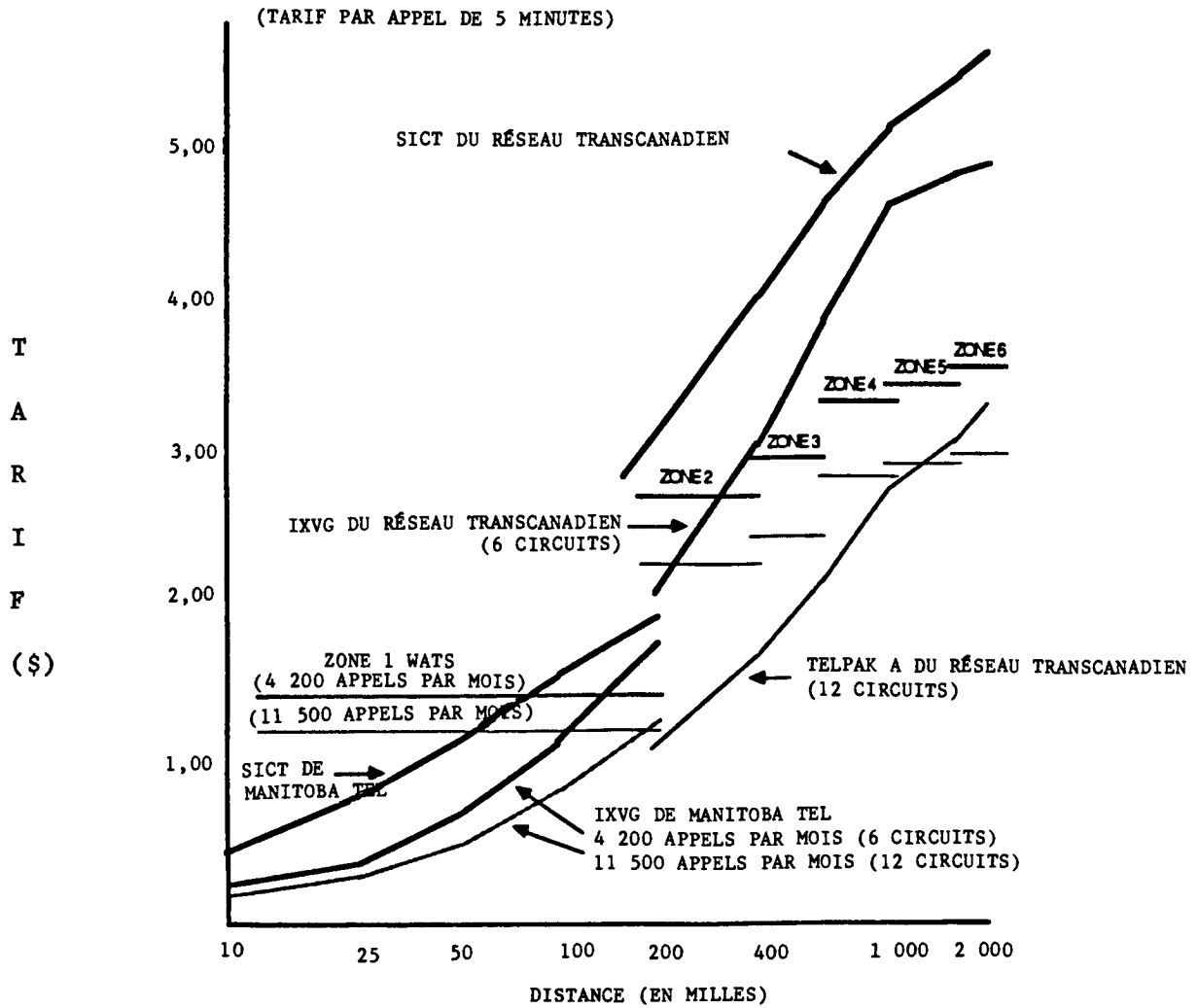
FIGURE 2.6
Bell Canada: TARIFS DU SICT, DU WATS ET
DU SERVICE DE LIGNE PRIVÉE
(Décembre 1985)

(TARIF PAR APPEL DE 5 MINUTES)



Source : Tarif général

FIGURE 2.7
Manitoba Telephone System: TARIFS DU SICT, DU
WATS ET DU SERVICE DE LIGNE PRIVÉE
(Décembre 1985)



Source : Tarif général

Pour effectuer une comparaison générale des trois services, il faut poser certaines hypothèses. Bien qu'elle puisse varier grandement en fonction du lieu de départ de l'appel, on a supposé aux fins des figures 2.6 et 2.7 que la marge de distance entre les appels à l'intérieur du territoire d'une compagnie et les appels entre compagnies est de 500 milles dans le cas de Bell Canada et de 200 milles pour ce qui est de Manitoba Telephone System. On a posé des hypothèses semblables quant aux rayons desservis par chaque zone du WATS. De plus, le nombre d'appels pouvant être transportés grâce à un groupe de lignes privées ou de lignes WATS dépend de la répartition horaire du volume des appels et de la catégorie de services souhaitée. (Les exemples que présentent les figures 2.6 et 2.7 sont fondés sur une catégorie du service P.05* et une répartition du trafic selon laquelle 17 p. 100 des appels sont effectués pendant les heures de pointe.)

Selon ces hypothèses, six et 12 lignes privées ou lignes du WATS peuvent acheminer 4 200 et 11 500 appels par mois respectivement. Comme en témoignent les figures 2.6 et 2.7, des économies considérables peuvent être réalisées par des abonnés dont le volume d'appels est grand. Les rabais par rapport au tarif du SICT peuvent être d'environ 50 p. 100 si l'on emploie le WATS et d'environ 80 p. 100 si l'on utilise des lignes privées. Toutefois, ces rabais ne peuvent être obtenus que par les usagers dont le trafic est le plus fort.

* P.05 signifie que la probabilité de blocage est de 5 p. 100. Autrement dit, 5 essais d'appel sur 100 seront bloqués parce que tous les circuits sont occupés.

CHAPITRE 2
RENVOIS

1. Réponses des compagnies de téléphone aux demandes de renseignements (CRTC)19fév86-1FP et (CRTC)19fév86-25FP, Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service.
2. Bell Canada, Étude sur l'utilisation des lignes par les abonnés, présentée par référence dans la réponse de Bell Canada à la demande de renseignements Bell(CRTC)19fév86-8FP, Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service.
3. Ministère des Transports et des Communications du gouvernement de l'Ontario, "Survey of Local Telephone Pricing and Usage Issues Among Customers in Ontario." Vol.1 - Residential (1985); Vol.2 - Small Business (1986).
4. Réponses des compagnies de téléphone à la demande de renseignements (CRTC)19fév86-36FP, Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service.

CHAPITRE 2

ANNEXE A - GROUPES TARIFAIRES

ANNEXE A-1
Tableau comparatif des échelles des groupes tarifaires

B.C. TEL	BELL CANADA	AGT	QUÉBEC-TÉL	TÉLÉBEC
1 - 1 000	1 - 1 500	1 - 500	1 - 750	1 - 750
1 001 - 4 000	1 501 - 3 500	501 - 2 500	751 - 1 500	751 - 1 500
4 001 - 12 500	3 501 - 7 500	2 501 - 5 000	1 501 - 2 500	1 501 - 2 500
12 501 - 30 000	7 501 - 15 000	5 001 - 10 000	2 501 - 3 500	2 501 - 3 500
30 001 - 75 000	15 001 - 35 000	10 001 - 65 000	3 501 - 5 500	3 501 - 5 500
75 001 - 145 000	35 001 - 75 000	65 001 - 300 000	5 501 - 7 500	5 501 - 7 500
145 001 - 300 000	75 001 - 175 000	300 001 - 550 000	7 501 - 10 000	7 501 - 10 000
300 001 - 550 000	175 001 - 500 000	550 001 - 800 000	10 001 - 12 500	10 001 - 15 000
550 001 - 1 000 000	500 001 - 1 100 000	800 001 - 1 300 000	12 501 - 15 000	15 001 - 25 000
1 000 001 - 1 900 000	1 100 001 - 1 700 000	1 300 001 - 1 800 000	15 001 - 20 000	25 001 - 35 000
1 900 001 - 3 100 000	1 700 001 - 2 300 000	1 800 001 - 2 300 000	20 001 - 25 000	35 001 - 55 000
3 100 001 - 4 300 000	2 300 001 - 2 900 000	2 300 001 - 2 800 000	25 001 - 30 000	55 001 - 75 000
4 300 001 - 5 500 000	2 900 001 - 3 500 000	2 800 001 - 3 300 000	30 001 - 40 000	
5 500 001 - 6 700 000	3 500 001 - 4 100 000	Plus de 3 300 000	Plus de 40 000	
6 700 001 - 7 900 000	4 100 001 - 4 700 000			
7 900 001 - 9 100 000	4 700 001 - 5 300 000			
9 100 001 - 10 300 000	5 300 001 - 5 900 000			
10 300 001 - 11 500 000				

NBTEL	MANITOBA TELEPHONE SYSTEM	MT&T	NFLD TEL	ISLAND TEL	SASKTEL
1 - 1 000	1 - 400	1 - 1 400	1 - 4 000	1 - 1 600	1 - 3 300
1 001 - 2 400	401 - 750	1 401 - 3 000	4 001 - 14 000	1 601 - 6 000	3 301 - 90 000
2 401 - 4 700	751 - 1 350	3 001 - 6 000	14 001 - 25 000	6 001 - 16 000	Plus de 90 000
4 701 - 9 500	1 351 - 3 500	6 001 - 20 000	25 001 - 65 000	16 001 - 30 000	
9 501 - 13 500	3 501 - 5 500	20 001 - 60 000	65 001 - 80 000		
13 501 - 17 500	5 501 - 10 000	Plus de 60 000			
17 501 - 43 000	10 001 - 25 000				
43 001 - 53 000	25 001 - 40 000				
53 001 - 63 000	250 001 - 375 000				
63 001 - 73 000					

ANNEXE A-2

Détermination des groupes tarifaires
(Fondée sur les tarifs généraux des compagnies de téléphone)

QUÉBEC-TÉLÉPHONE

<u>Groupe tarifaire</u>	<u>Nombre de lignes d'accès</u>
1	1 - 750
2	751 - 1 500
3	1 501 - 2 500
4	2 501 - 3 500
5	3 501 - 5 500
6	5 501 - 7 500
7	7 501 - 10 000
8	10 001 - 12 500
9	12 501 - 15 000
10	15 001 - 20 000
11	20 001 - 25 000
12	25 001 - 30 000
13	30 001 - 40 000
14	40 001 et plus

B.C. TEL

<u>Groupe tarifaire</u>	<u>Nombre de lignes d'accès</u>
1	1 - 1 000
2	1 001 - 4 000
3	4 001 - 12 500
4	12 501 - 30 000
5	30 001 - 75 000
6	75 001 - 145 000
7	145 001 - 300 000
8	300 001 - 550 000
9	550 001 - 1 000 000
10	1 000 001 - 1 900 000
11	1 900 001 - 3 100 000
12	3 100 001 - 4 300 000
13	4 300 001 - 5 500 000
14	5 500 001 - 6 700 000
15	6 700 001 - 7 900 000
16	7 900 001 - 9 100 000
17	9 100 001 - 10 300 000
18	10 300 001 - 11 500 000
19	

Circonscription n'ayant pas le service à longueur de journée

TÉLÉBEC

<u>Groupe tarifaire</u>	<u>Nombre de lignes d'accès</u>
1	1 - 750
2	751 - 1 500
3	1 501 - 2 500
4	2 501 - 3 500
5	3 501 - 5 500
6	5 501 - 7 500
7	7 501 - 10 000
8	10 001 - 15 000
9	15 001 - 25 000
10	25 001 - 35 000
11	35 001 - 55 000
12	55 001 - 75 000
CUQ (Spécial)	Indéterminé

AGT

<u>Groupe tarifaire</u>	<u>Total des téléphones principaux aux fins de la tarification</u>
1	0 - 500
2	501 - 2 500
3	2 501 - 5 000
4	5 001 - 10 000
5	10 001 - 65 000
6	65 001 - 300 000
7	300 001 - 550 000
8	550 001 - 800 000
9	800 001 - 1 300 000
10	1 300 001 - 1 800 000
11	1 800 001 - 2 300 000
12	2 300 001 - 2 800 000
13	2 800 001 - 3 300 000
14	Plus de 3 3 300 001

BELL CANADA

<u>Groupe tarifaire</u>	<u>Nombre pondéré des numéros de téléphone aux fins de la tarification</u>
3	1 - 1 500
3 A	1 - 1 500
4	1 501 - 3 500
5	3 501 - 7 500
6	7 501 - 15 000
7	15 001 - 35 000
8	35 001 - 75 000
9	75 001 - 175 000
10	175 001 - 500 000
11	500 001 - 1 100 000
12	1 100 001 - 1 700 000
13	1 700 001 - 2 300 000
14	2 300 001 - 2 900 000
15	2 900 001 - 3 500 000
16	3 500 001 - 4 100 000
17	4 100 001 - 4 700 000
18	4 700 001 - 5 300 000
19	5 300 001 - 5 900 000

MANITOBA TELEPHONE SYSTEM

<u>Groupe tarifaire</u>	<u>Total des numéros de téléphone par circonscription ou secteur de service régional</u>
1	1 - 400
2	401 - 750
3	751 - 1 350
4	1 351 - 3 500
5	3 501 - 5 500
6	5 501 - 10 000
7	10 001 - 25 000
8	25 001 - 40 000
9	250 001 - 375 000

ANNEXE A-2 (Suite)

<u>NBTEL</u>		<u>MT&T</u>	
<u>Groupe</u> <u>tarifaire</u>	<u>Nombre de téléphones par</u> <u>circonscription ou secteur</u> <u>d'appel local</u>	<u>Groupe</u> <u>tarifaire</u>	<u>Total des numéros de téléphone</u>
1	0 - 1 000	1	1 - 1 400
2	1 001 - 2 400	2	1 401 - 3 000
3	2 401 - 4 700	3	3 001 - 6 000
4	4 701 - 9 500	4	6 001 - 20 000
5	9 501 - 13 500	5	20 001 - 60 000
6	13 501 - 17 500	6	Plus de 60 000
7	17 501 - 43 000		
8	43 001 - 53 000		
9	53 001 - 63 000		
10	63 001 - 73 000		

<u>ISLAND TEL</u>		<u>NFLD TEL</u>	
<u>Groupe</u> <u>tarifaire</u>	<u>Total des</u> <u>numéros de téléphone</u>	<u>Groupe</u> <u>tarifaire</u>	<u>Total des numéros de téléphone</u>
1	1 - 1 600	1	1 - 4 000
2	1 601 - 6 000	2	4 001 - 14 000
3	6 001 - 16 000	3	14 001 - 25 000
4	16 001 - 30 000	4	25 001 - 65 000
		5	65 001 - 80 000

<u>SASKTEL</u>	
<u>Groupe</u> <u>tarifaire</u>	<u>Total des téléphones principaux</u>
1	1 - 3 300
2	3 301 - 90 000
3	Plus de 90 000



CHAPITRE 2
ANNEXE B - COMPARAISON DES
TARIFS DES SERVICES LOCAUX

Notes explicatives :

- 1 - Les tarifs incluent un téléphone régulier à cadran.
- 2 - 1R : service résidentiel de ligne individuelle
- 3 - 2R : service résidentiel de ligne à deux abonnés
- 4 - 1A : service commercial de ligne individuelle
- 5 - 2A : service commercial de ligne à deux abonnés
- 6 - N/D : service non disponible
- 7 - N/A : la compagnie n'a pas établi de tarif applicable à ce service

CIRCONSCRIPTION: A (2 670 lignes d'accès)

TARIFS AVEC SERVICE RÉGIONAL

	1 R	2 R	1 A	2 A	Groupe tarifaire
NFLD Tel.	8,75	6,75	19,00	12,45	1
Island Tel.	10,25	9,75	21,90	20,40	2
M.T. & T.	11,40	10,10	21,15	19,85	2
N.B. Tel.	10,25	9,40	22,05	20,90	3
Québec-Téléphone	10,10	9,10	22,00	18,40	4 D
Télébec Ltée	11,05	8,55	23,85	18,95	4 E
Bell Canada	7,65	5,15	16,70	12,70	4
Manitoba Tel	5,25	4,90	10,30	N.D.	4
Sask. Tel.	5,70	N.D.	10,95	N.D.	1
A.G.T.	7,99	N.D.	18,22	N.D.	4
B.C. Tel.	9,35	5,70	21,00	N.D.	4

Paramètres du service de base

	<u>Ligne d'accès</u>	<u>Distance (milles)</u>
Circonscription: A	520	-
Service régional avec 2 circonscriptions: X	1 120	4,6
Y	1 030	8,2
TOTAL	2 670	

CIRCONSCRIPTION: (520 lignes d'accès)

TARIFS SANS SERVICE RÉGIONAL

	1 R	2 R	1 A	2 A	Groupe tarifaire
NFLD Tel.	8,75	6,75	19,00	12,45	1
Island Tel.	9,50	9,05	18,25	17,20	1
M.T. & T.	11,00	9,70	17,00	15,70	1
N.B. Tel.	9,80	8,90	18,50	17,40	1
Québec-Téléphone	7,40	6,50	13,80	10,80	1
Télébec Ltée	7,35	5,85	14,70	11,90	1
Bell Canada	7,15	4,85	14,70	11,15	3
Manitoba Tel	4,75	4,50	8,65	N.D.	2
Sask. Tel.	5,70	N.D.	10,95	N.D.	1
A.G.T.	7,56	N.D.	14,13	N.D.	2
B.C. Tel.	8,20	4,95	16,10	N.D.	2

Paramètres du service de base

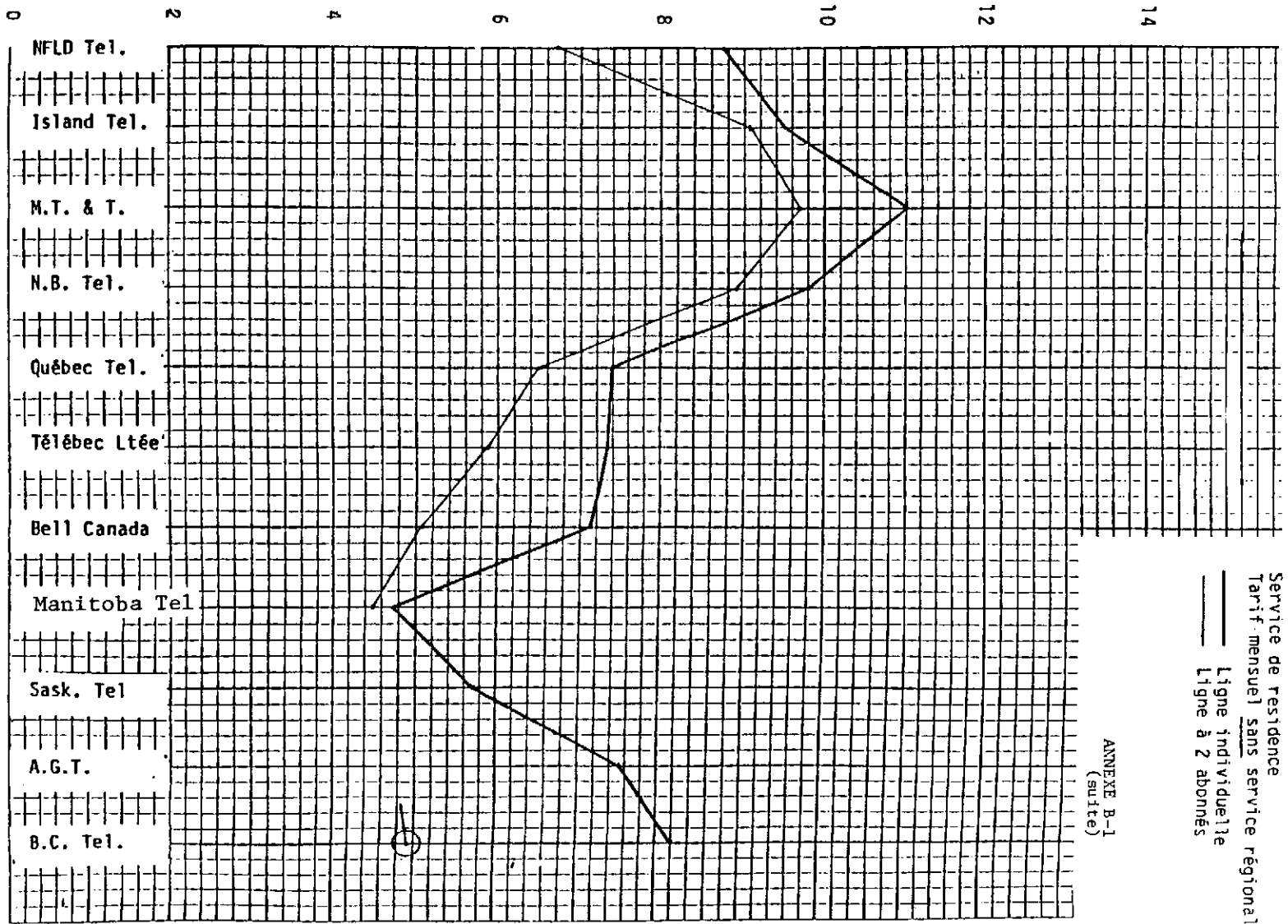
Ligne d'accès Distance (milles)

Circonscription: A

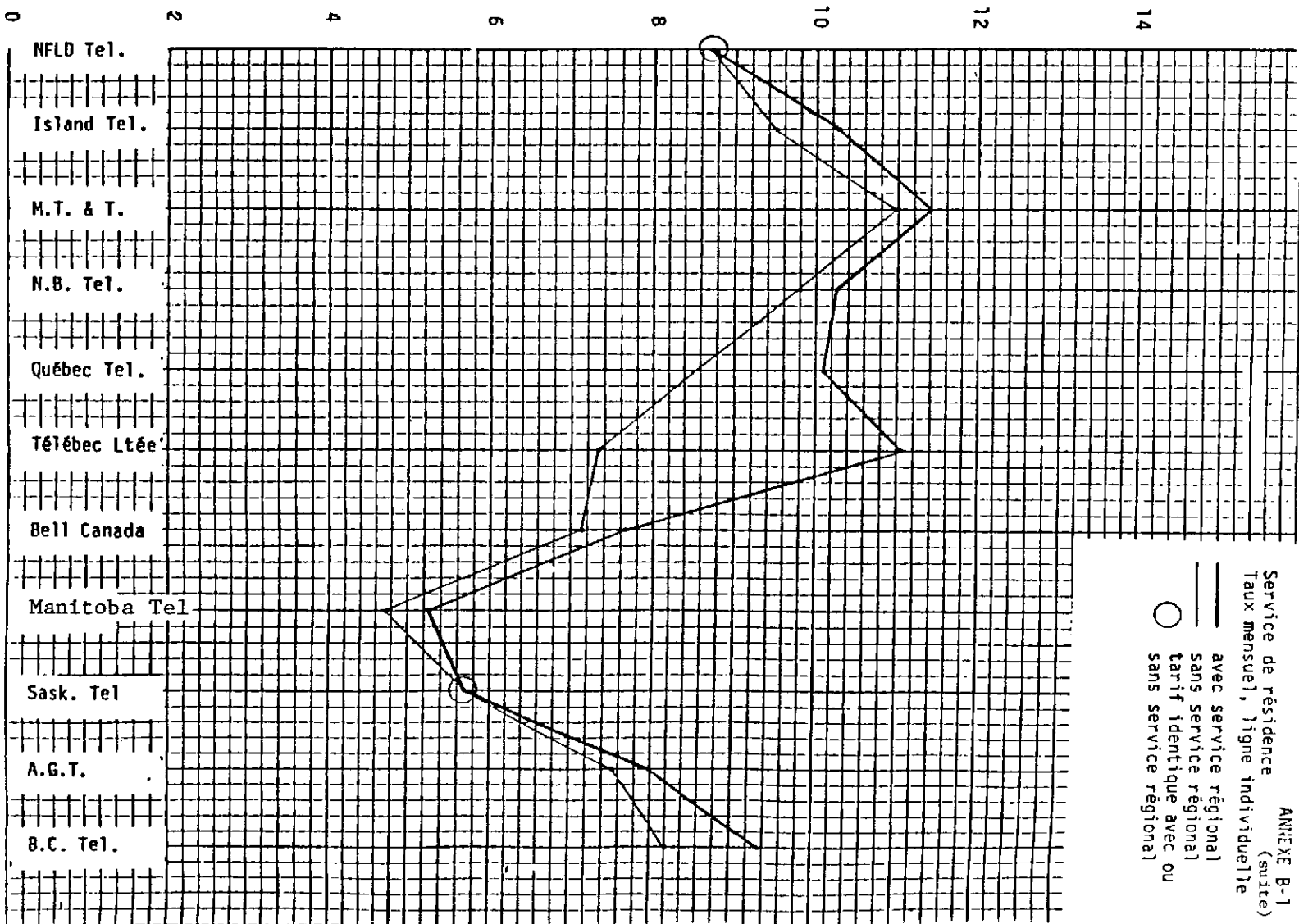
520

Service régional: aucun

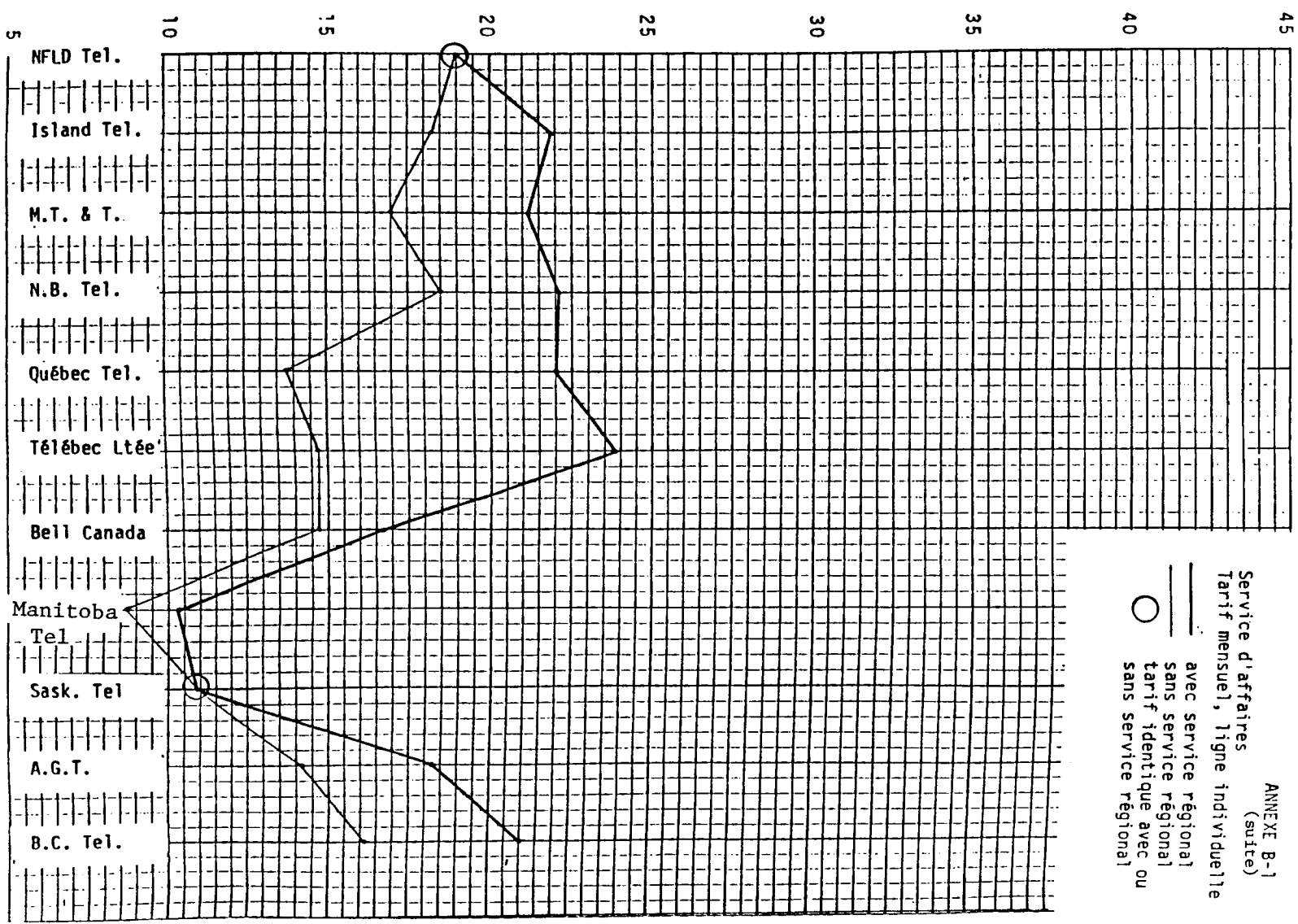
TARIF MENSUEL DU SERVICE DE RÉSIDENCE (en dollars)



TARIF MENSUEL DU SERVICE DE RÉSIDENCE (en dollars)



TARIF MENSUEL DU SERVICE D'AFFAIRES (en dollars)



ANNEXE B-1
 Service d'affaires (suite)
 Tarif mensuel, ligne individuelle

avec service régional sans service régional tarif identique avec ou sans service régional

CIRCONSCRIPTION: B (7 080 lignes d'accès)

TARIFS AVEC SERVICE RÉGIONAL

	1 R	2 R	1 A	2 A	Groupe tarifaire
NFLD Tel.	9,90	7,90	26,40	15,40	2
Island Tel.	11,90	11,40	32,20	30,05	3
M.T. & T.	12,20	10,90	27,55	N.D.	4
N.B. Tel.	10,55	9,70	23,45	22,30	4
Québec-Téléphone	11,20	10,20	29,65	25,55	6 G
Télébec Ltée	12,75	10,00	29,30	23,00	6 G
Bell Canada	8,65	5,50	21,35	15,70	6
Manitoba Tel	5,95	5,55	12,60	N.D.	6
Sask. Tel.	7,10	N.D.	15,40	N.D.	2
A.G.T.	8,37	N.D.	20,27	N.D.	5
B.C. Tel.	10,50	6,55	26,20	N.D.	6

Paramètres du service de base

	<u>Ligne d'accès</u>	<u>Distance (milles)</u>
Circonscription: B	4 080	-
Service régional avec 3 circonscriptions: X	1 750	11,5
Y	710	12,4
Z	540	17,5
TOTAL	7 080	

CIRCONSCRIPTION: B (4 080 lignes d'accès)

TARIFS SANS SERVICE RÉGIONAL

	1 R	2 R	1 A	2 A	Groupe tarifaire
NFLD Tel.	9,90	7,90	26,40	15,40	2
Island Tel.	10,25	9,75	21,90	20,40	2
M.T. & T.	11,80	10,50	24,15	N.D.	3
N.B. Tel.	10,25	9,40	22,05	20,90	3
Québec-Téléphone	8,20	7,20	18,80	14,95	5
Télébec Ltée	8,30	6,50	18,50	14,60	5
Bell Canada	7,95	5,35	18,80	14,10	5
Manitoba Tel	5,65	5,20	11,25	N.D.	5
Sask. Tel.	7,10	N.D.	15,40	N.D.	2
A.G.T.	7,75	N.D.	16,18	N.D.	3
B.C. Tel.	9,35	5,70	21,00	N.D.	4

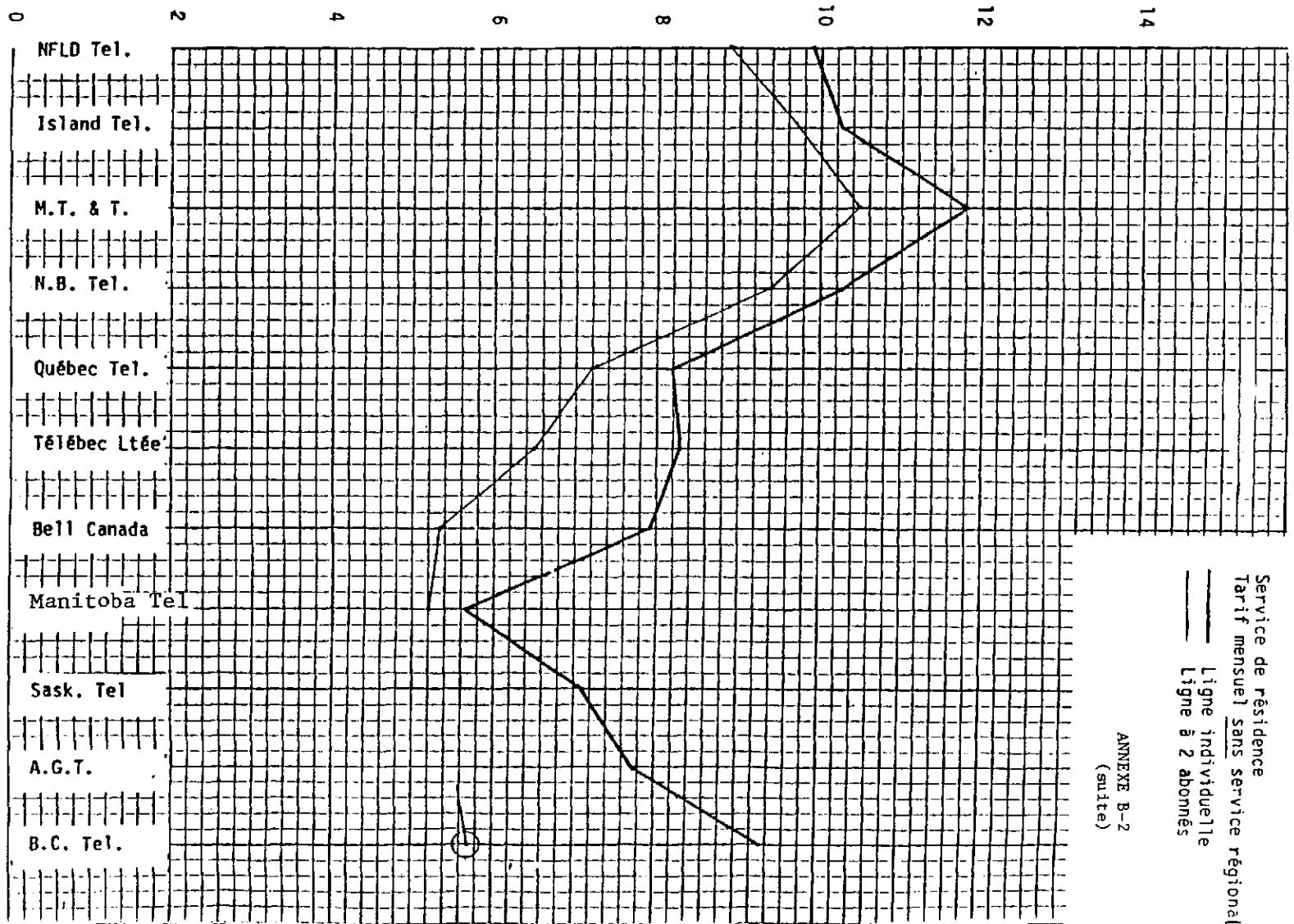
Paramètres du service de base

Ligne d'accès Distance (milles)

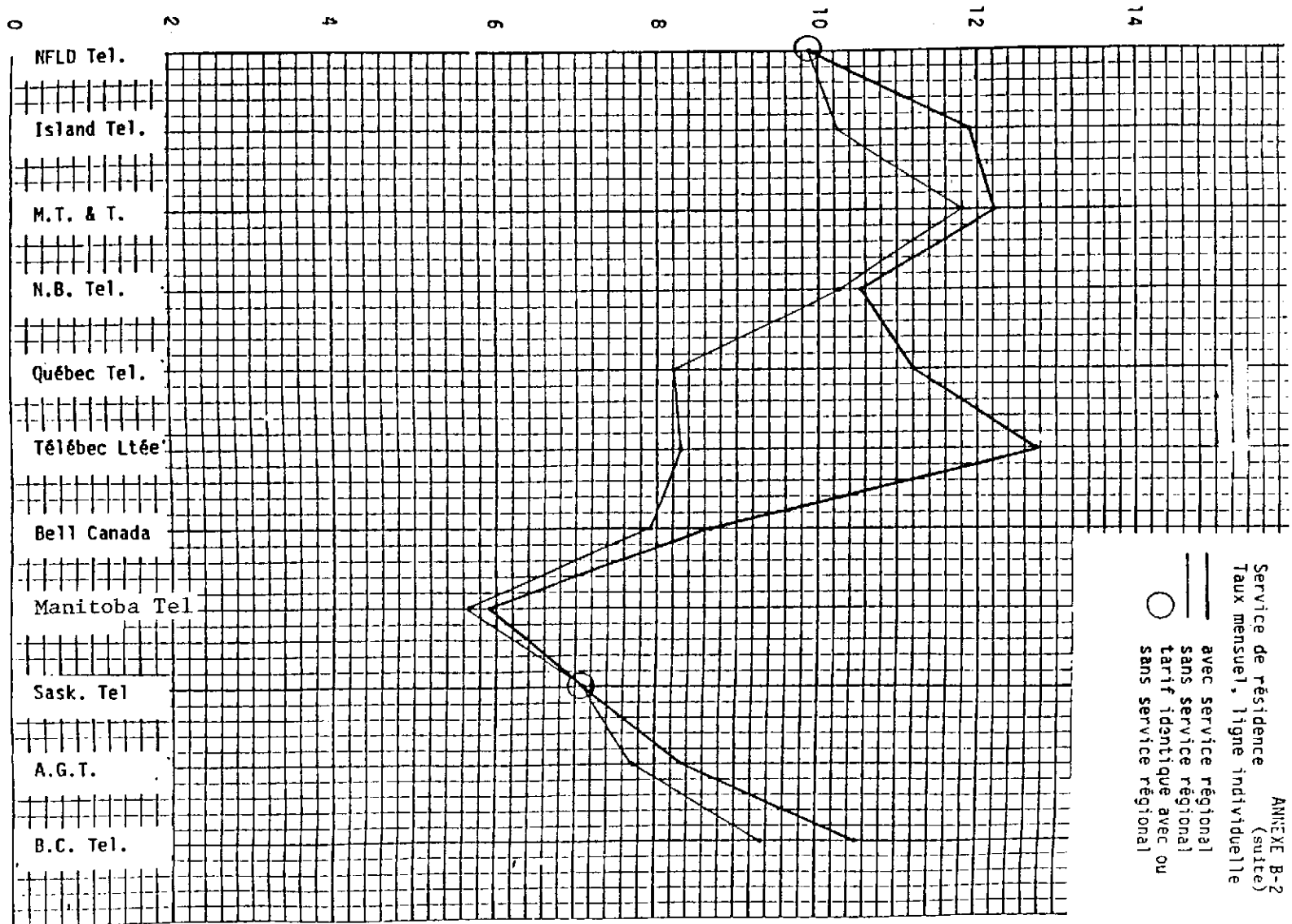
Circonscription: B
Service régional: aucun

4 080

TARIF MENSUEL DU SERVICE DE RÉSIDENCE (en dollars)

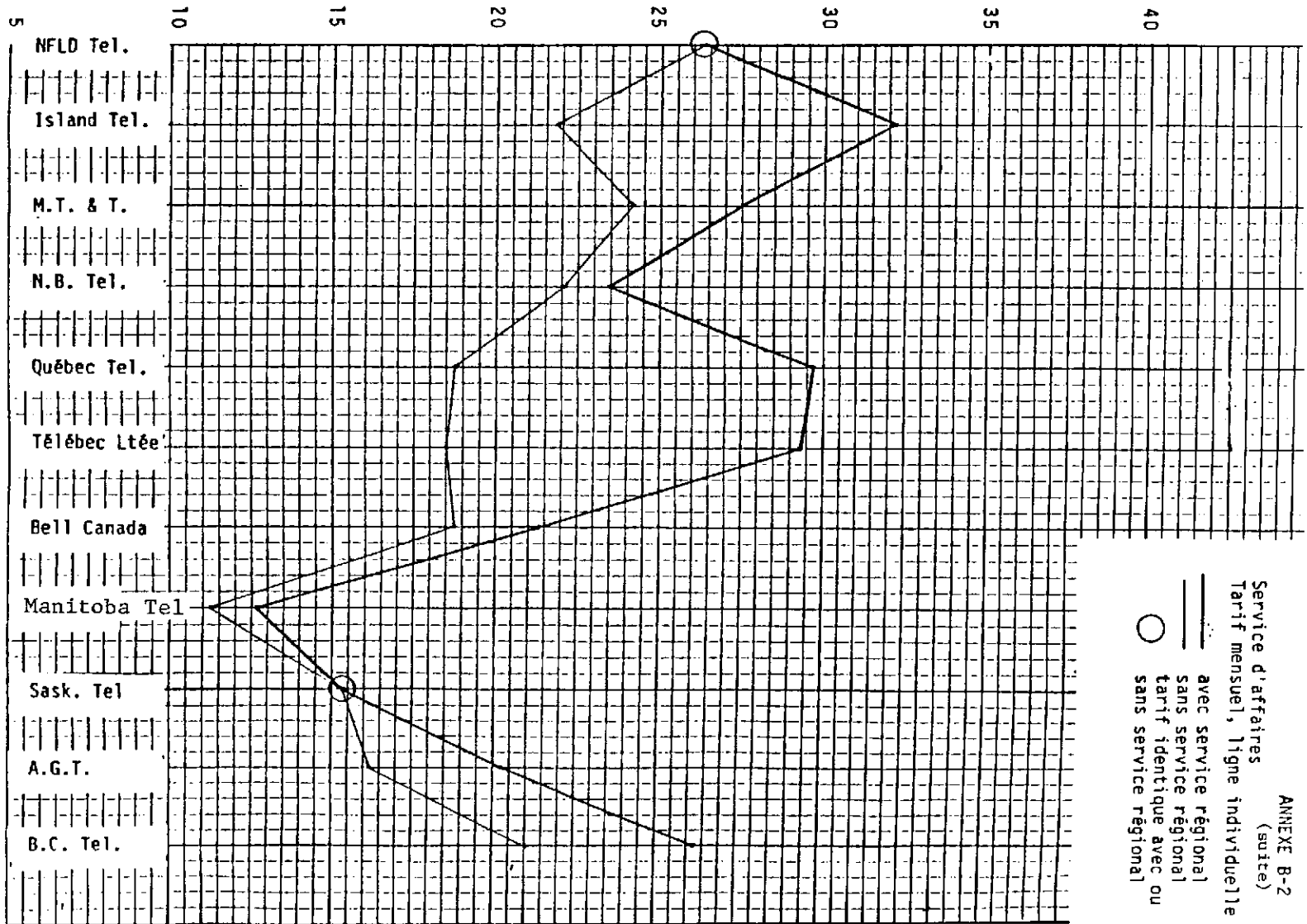


TARIF MENSUEL DU SERVICE DE RÉSIDENCE (en dollars)



ANNEXE B-2
 (suite)
 Service de résidence
 Taux mensuel, ligne individuelle
 — avec service régional
 sans service régional
 ○ tarif identique avec ou
 sans service régional

TARIF MENSUEL DU SERVICE D'AFFAIRES (en dollars)



ANNEXE B-2
 (suite)
 Service d'affaires
 Tarif mensuel, ligne individuelle)
 avec service régional
 sans service régional
 tarif identique avec ou
 sans service régional

CIRCONSCRIPTION: C (16 760 lignes d'accès)

TARIFS AVEC SERVICE RÉGIONAL

	1 R	2 R	1 A	2 A	Groupe tarifaire
NFLD Tel.	10,85	8,85	31,80	19,05	3
Island Tel.	12,60	12,10	38,30	36,00	4
M.T. & T.	12,20	10,90	27,55	N.D.	4
N.B. Tel.	11,10	10,25	27,45	24,90	6
Québec-TÉLÉphone	12,25	11,15	36,55	31,60	10 G
TÉLÉbec Ltée	12,20	9,70	31,75	23,60	9 D
Bell Canada	8,95	5,60	24,35	N.D.	7
Manitoba Tel	6,30	5,85	14,15	N.D.	7
Sask. Tel.	7,10	N.D.	15,40	N.D.	2
A.G.T.	8,37	N.D.	20,27	N.D.	5
B.C. Tel.	10,50	6,55	26,20	N.D.	6

Paramètres du service de base

	Ligne d'accès	Distance (milles)
Circonscription: C	14 210	-
Service régional avec 5 circonscriptions:	V 1 110	4,6
	W 210	9,3
	X 380	10,8
	Y 500	11,4
	Z 350	24,3
	<u>TOTAL</u> 16 760	

CIRCONSCRIPTION: C (14 210 lignes d'accès)

TARIFS SANS SERVICE RÉGIONAL

	1 R	2 R	1 A	2 A	Groupe tarifaire
NFLD Tel.	10,85	8,85	31,80	19,05	3
Island Tel.	11,90	11,40	32,20	30,05	3
M.T. & T.	12,20	10,90	27,55	N.D.	4
N.B. Tel.	11,10	10,25	27,45	24,90	6
Québec-Téléphone	9,00	7,90	24,05	19,30	9
Télébec Ltée	9,05	7,25	22,50	17,15	8
Bell Canada	8,65	5,50	21,35	15,70	6
Manitoba Tel	6,30	5,85	14,15	N.D.	7
Sask. Tel.	7,10	N.D.	15,40	N.D.	2
A.G.T.	8,37	N.D.	20,27	N.D.	5
B.C. Tel.	9,95	6,10	23,55	N.D.	5

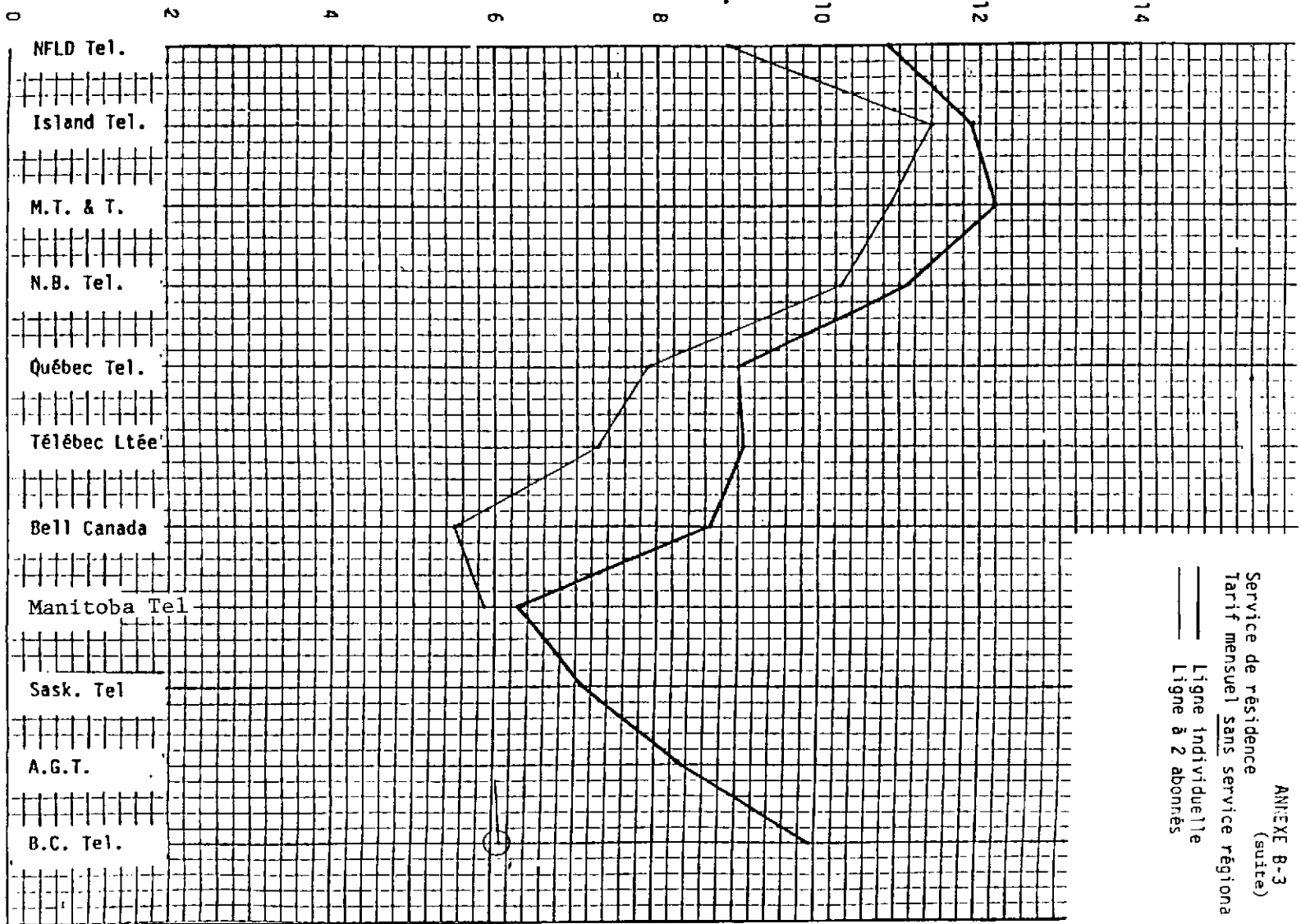
Paramètres du service de base

Ligne d'accès Distance (milles)

Circonscription: C
Service régional: aucun

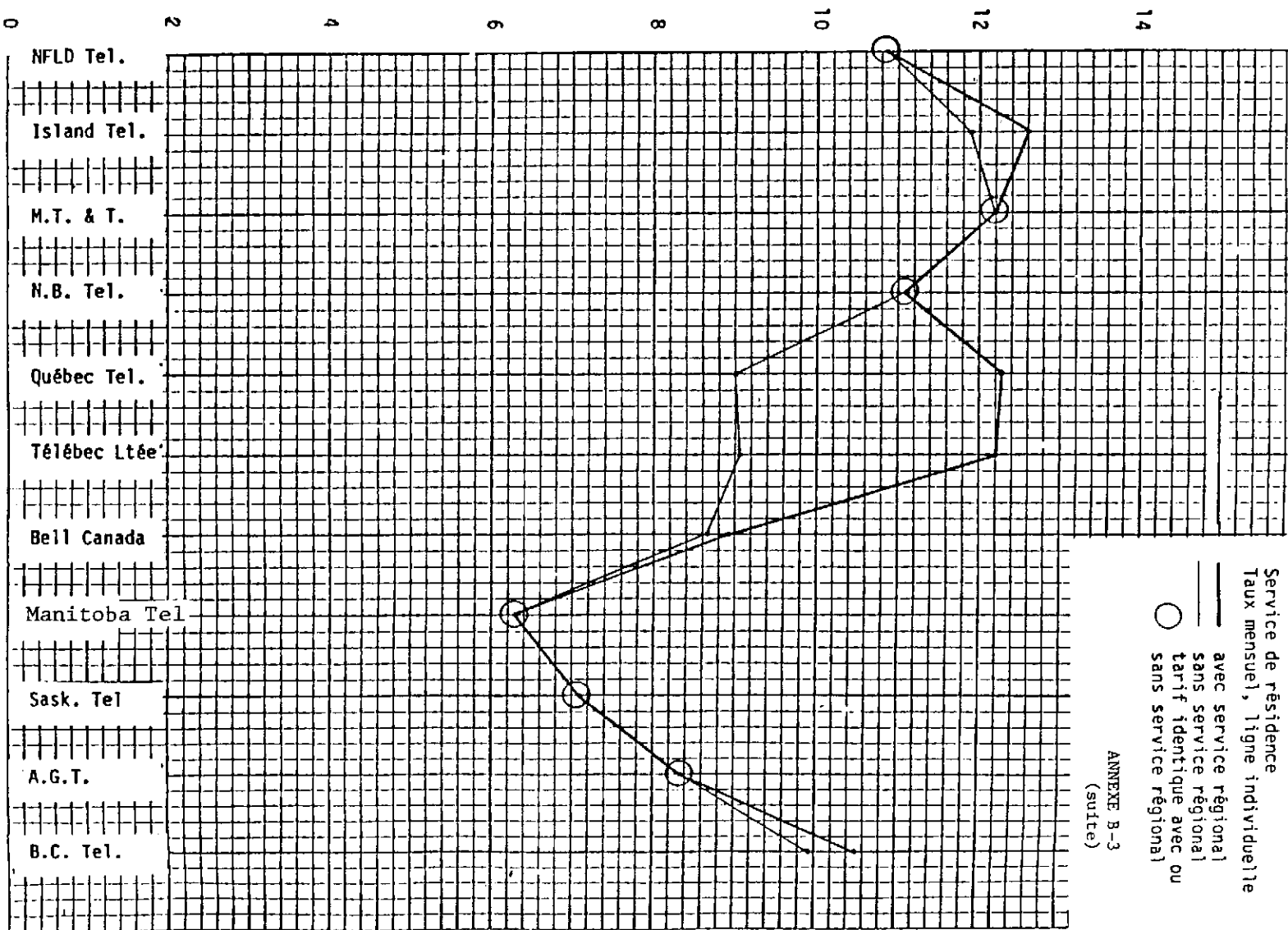
14,210

TARIF MENSUEL DU SERVICE DE RÉSIDENCE (en dollars)



ANNEXE B-3
 Service de résidence
 (suite)
 Tarif mensuel sans service régional
 Ligne individuelle
 à 2 abonnés

TARIF MENSUEL DU SERVICE DE RÉSIDENCE (en dollars)



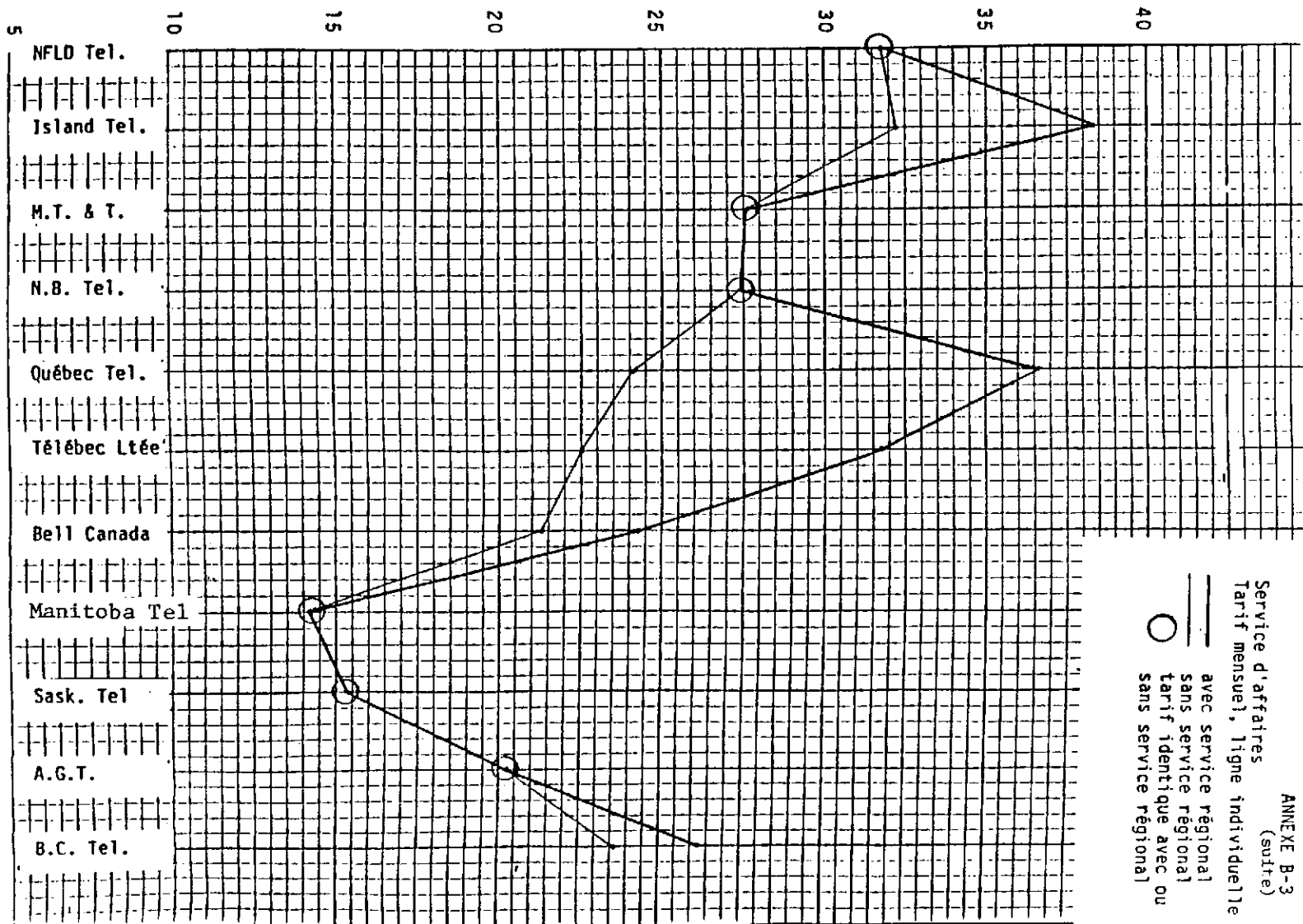
Service de résidence
Taux mensuel, ligne individuelle

— avec service régional
sans service régional
tarif identique avec ou
sans service régional

○

ANNEXE B-3
(suite)

TARIF MENSUEL DU SERVICE D'AFFAIRES (en dollars)



ANNEXE B-3
 Service d'affaires
 (suite)
 Tarif mensuel, ligne individuelle
 avec service régional
 sans service régional
 tarif identique avec ou
 sans service régional

CIRCONSCRIPTION: D (27 570 lignes d'accès)

TARIFS AVEC SERVICE RÉGIONAL

	1 R	2 R	1 A	2 A	Groupe tarifaire
NFLD Tel.	11,90	9,90	36,80	22,50	4
Island Tel.	12,60	12,10	38,30	36,00	4
M.T. & T.	12,65	11,35	32,50	N.D.	5
N.B. Tel.	11,45	10,55	29,80	27,15	7
Québec-Téléphone	12,80	11,65	38,85	33,60	12 G
Télébec Ltée	13,20	10,55	35,75	26,10	10 E
Bell Canada	8,95	5,60	24,35	N.D.	7
Manitoba Tel	6,75	6,15	16,40	N.D.	8
Sask. Tel.	7,10	N.D.	15,40	N.D.	2
A.G.T.	8,37	N.D.	20,27	N.D.	5
B.C. Tel.	11,10	6,90	28,75	N.D.	7

Paramètres du service de base

		<u>Ligne d'accès</u>	<u>Distance (milles)</u>
Circonscription:	D	21 300	-
Service régional]	avec 5 circonscriptions:		
	V	1 270	6,0
	W	1 460	9,0
	X	1 550	10,8
	Y	950	16,9
	Z	1 040	18,6
	TOTAL	27 570	

CIRCONSCRIPTION: D (21 300 lignes d'accès)

TARIFS SANS SERVICE RÉGIONAL

	1 R	2 R	1 A	2 A	Groupe tarifaire
NFLD Tel.	10,85	8,85	31,80	19,05	3
Island Tel.	12,60	12,10	38,30	36,00	4
M.T. & T.	12,65	11,35	32,50	N.D.	5
N.B. Tel.	11,45	10,55	29,80	27,15	7
Québec-Téléphone	9,30	8,20	26,00	20,90	11
Télébec Ltée	9,30	7,40	24,25	18,00	9
Bell Canada	8,95	5,60	24,35	N.D.	7
Manitoba Tel	6,30	5,85	14,15	N.D.	7
Sask. Tel.	7,10	N.D.	15,40	N.D.	2
A.G.T.	8,37	N.D.	20,27	N.D.	5
B.C. Tel.	9,95	6,10	23,55	N.D.	5

Paramètres du service de base

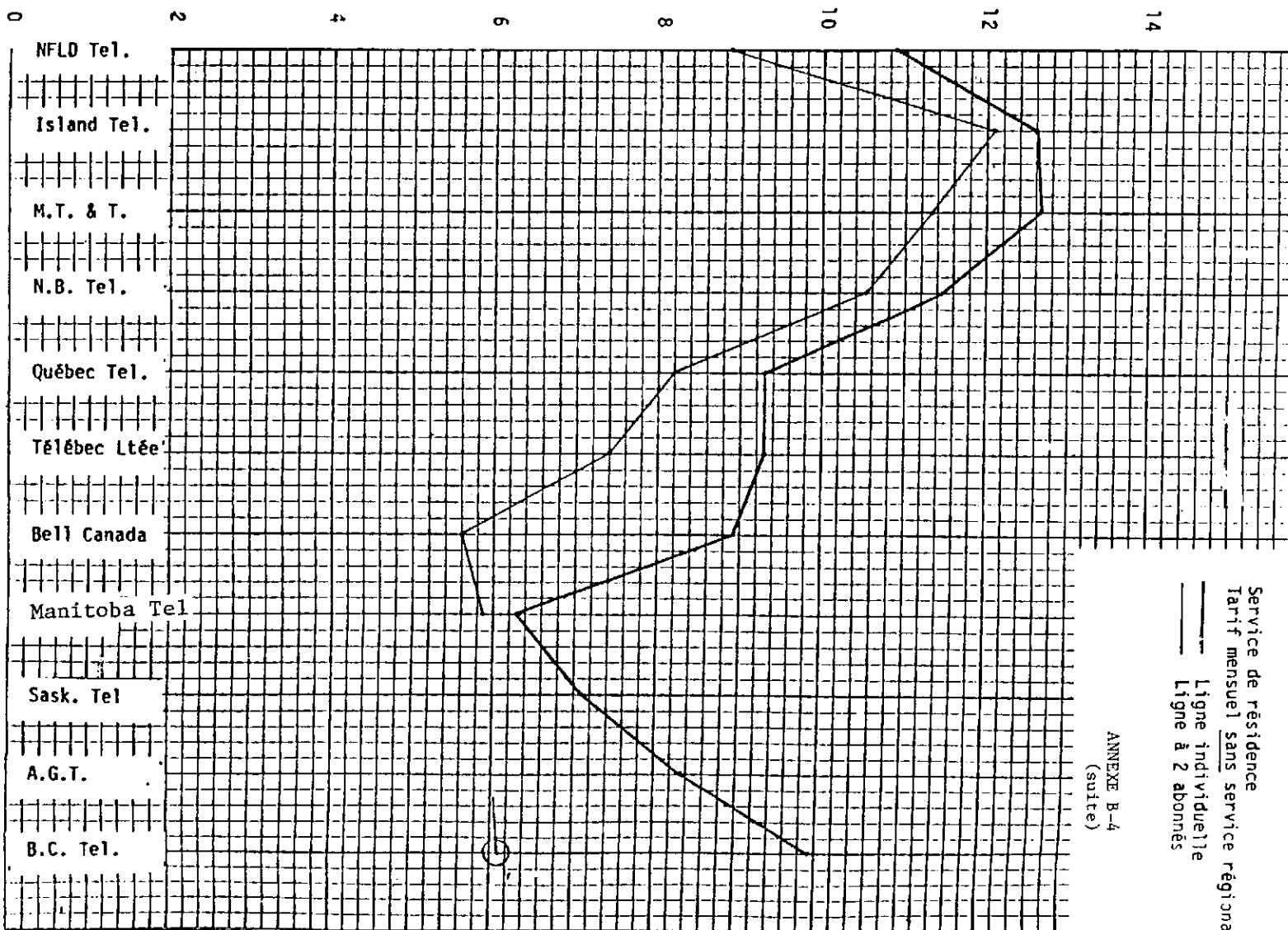
Ligne d'accès Distance (milles)

Circonscription: D

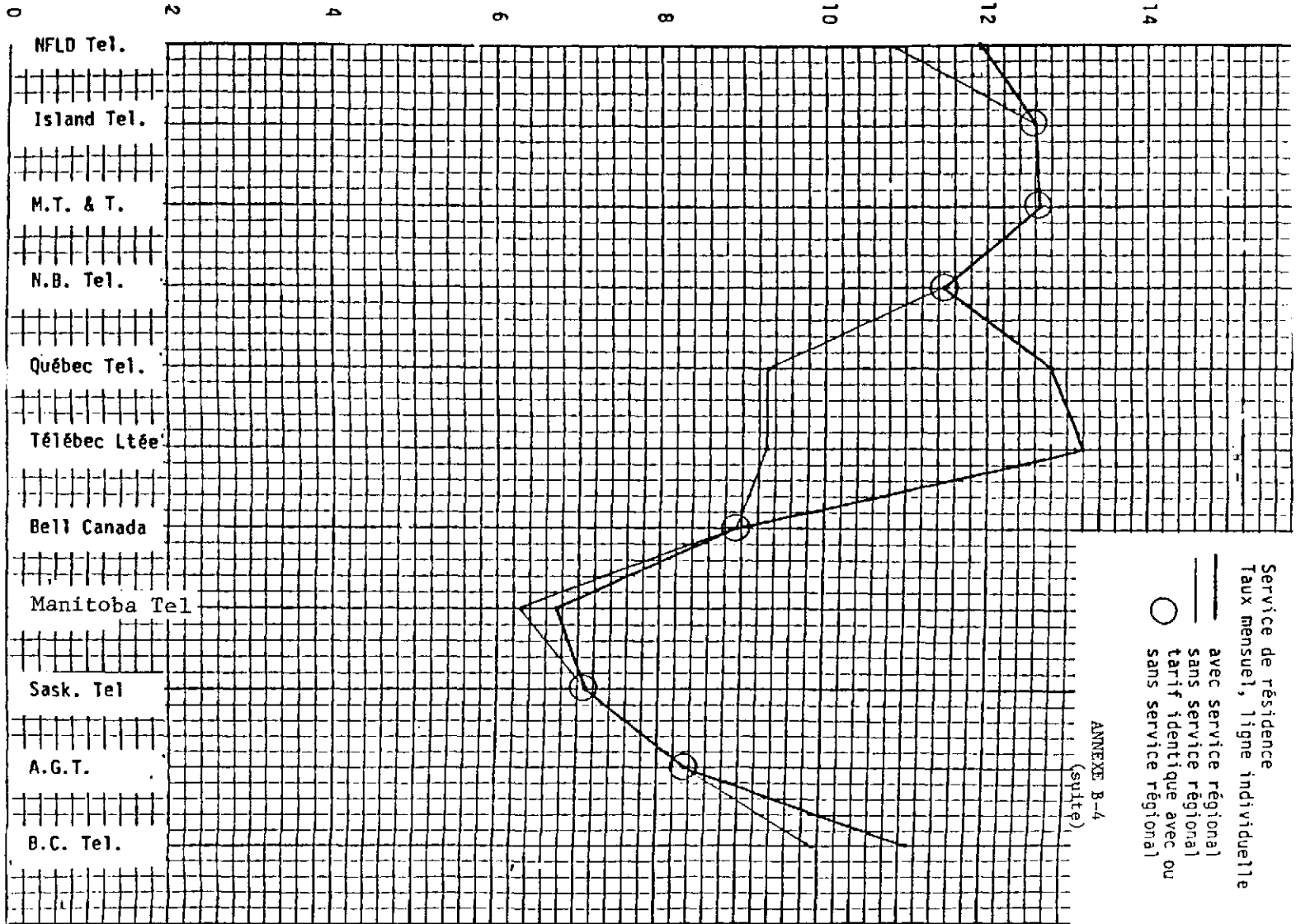
21 300

Service régional: aucun

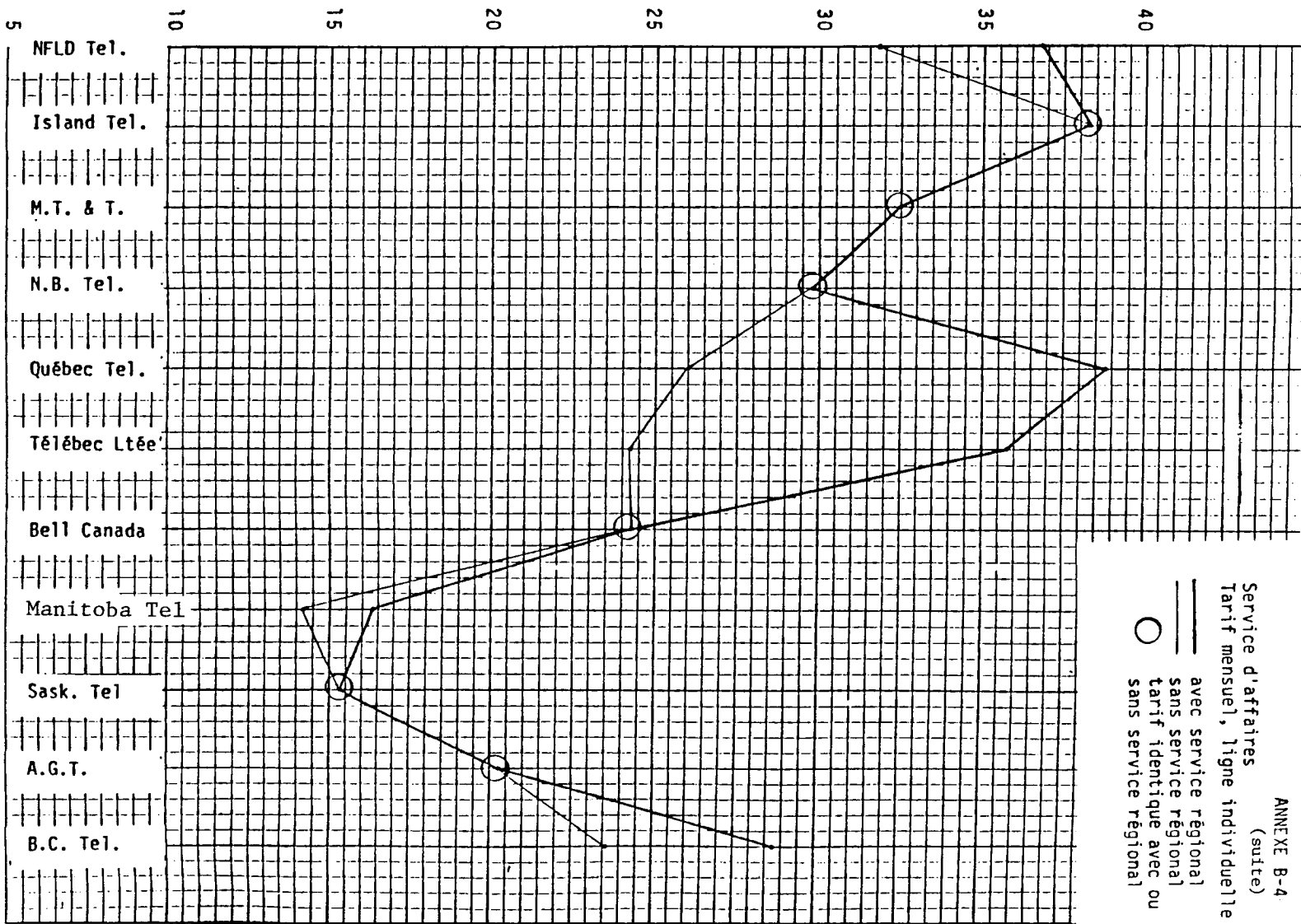
TARIF MENSUEL DU SERVICE DE RÉSIDENCE (en dollars)



TARIF MENSUEL DU SERVICE DE RÉSIDENCE (en dollars)



TARIF MENSUEL DU SERVICE D'AFFAIRES (en dollars)



CIRCONSCRIPTION: E (58 980 lignes d'accès)

TARIFS AVEC SERVICE RÉGIONAL

	1 R	2 R	1 A	2 A	Groupe tarifaire
NFLD Tel.	11,90	9,90	36,80	22,50	4
Island Tel.	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
M.T. & T.	12,65	11,35	32,50	N.D.	5
N.B. Tel.	12,05	11,20	35,45	32,90	9
Québec-Téléphone	13,80	12,55	44,10	38,05	14 G
Télébec Ltée	13,45	10,85	39,95	27,50	12 D
Bell Canada	9,55	6,20	27,90	N.D.	8
Manitoba Tel	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Sask. Tel.	7,10	N.D.	15,40	N.D.	2
A.G.T.	8,71	N.D.	22,27	N.D.	6
B.C. Tel.	11,10	6,90	28,75	N.D.	7

Paramètres du service de base

	<u>Ligne d'accès</u>	<u>Distance (milles)</u>
Circonscription: E	51 830	-
Service régional avec 6 circonscriptions:		
U	1 010	5,9
V	3 120	9,5
W	1 180	12,9
X	1 210	14,7
Y	300	16,9
Z	330	17,1
TOTAL	58 980	

CIRCONSCRIPTION: E (51 830 lignes d'accès)

TARIFS SANS SERVICE RÉGIONAL

	1 R	2 R	1 A	2 A	Groupe tarifaire
NFLD Tel.	11,90	9,90	36,80	22,50	4
Island Tel.	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
M.T. & T.	12,65	11,35	32,50	N.D.	5
N.B. Tel.	11,75	10,90	32,60	30,05	8
Québec-Téléphone	10,30	9,05	31,60	25,55	14
Télébec Ltée	9,95	8,00	28,20	19,95	11
Bell Canada	9,55	6,20	27,90	N.D.	8
Manitoba Tel	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Sask. Tel.	7,10	N.D.	15,40	N.D.	2
A.G.T.	8,37	N.D.	20,27	N.D.	5
B.C. Tel.	10,50	6,55	26,20	N.D.	6

Paramètres du service de base

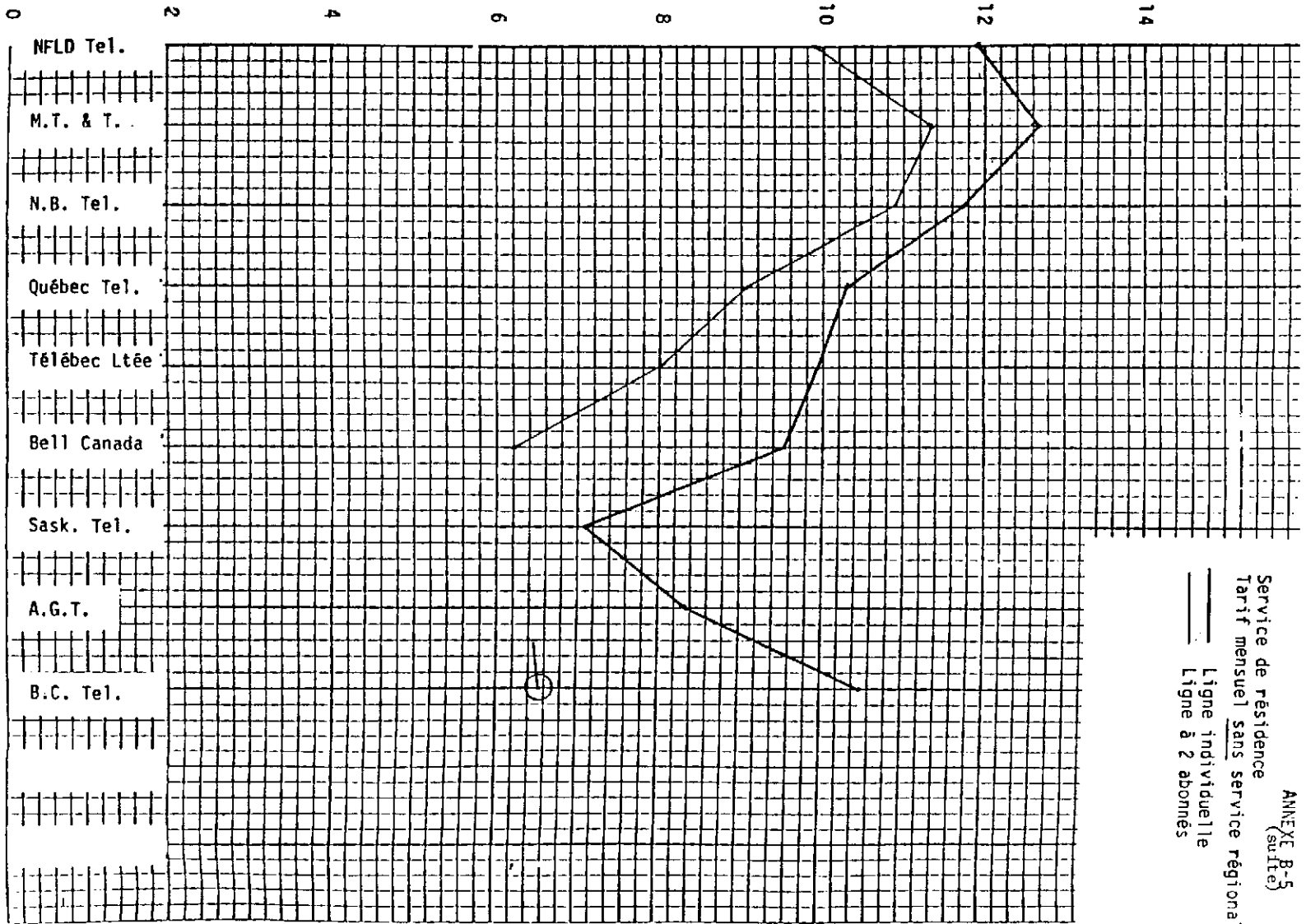
Circonscription: E
Service régional : aucun

Ligne d'accès Distance (milles)

51 830

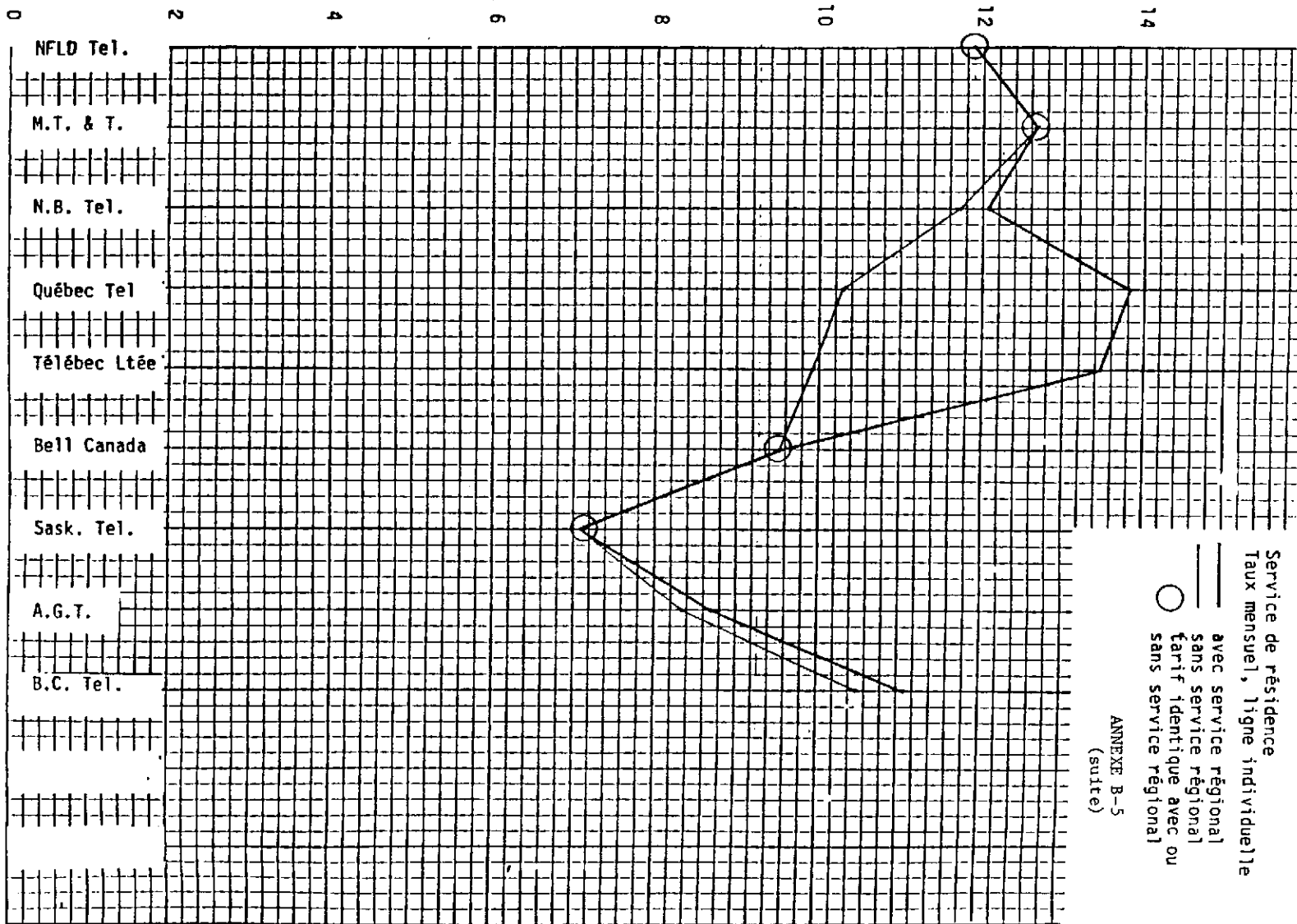
-

TARIF MENSUEL DU SERVICE DE RÉSIDENCE (en dollars)

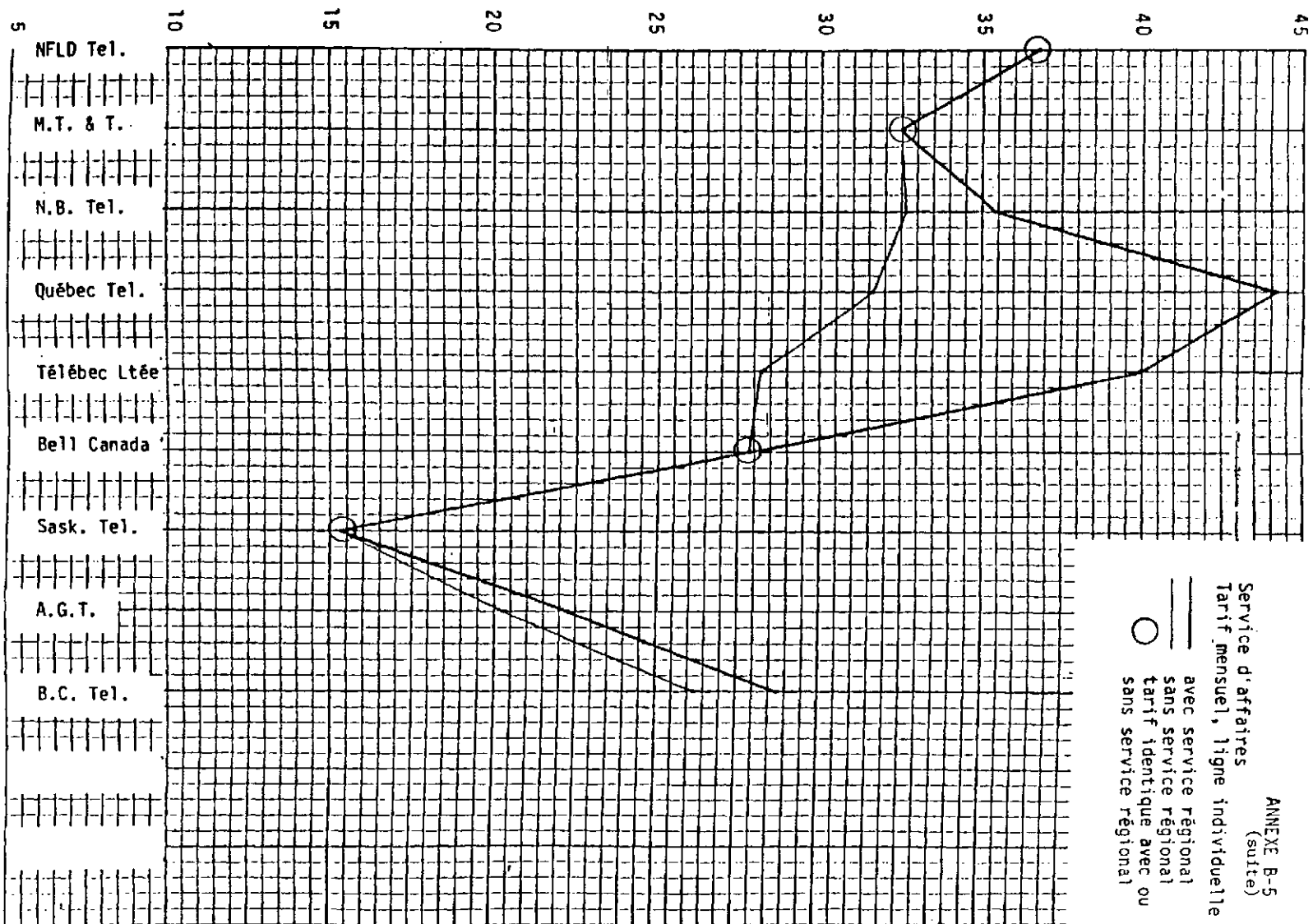


ANNEXE B-5
 (suite)
 Service de résidence
 Tarif mensuel sans service régional
 Ligne individuelle
 ligne à 2 abonnés

TARIF MENSUEL DU SERVICE DE RÉSIDENCE (en dollars)



TARIF MENSUEL DU SERVICE D'AFFAIRES (en dollars)



CIRCONSCRIPTION: F (150 600 lignes d'accès)

TARIFS AVEC SERVICE RÉGIONAL

	1 R	2 R	1 A	2 A	Groupe tarifaire
NFLD Tel.	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Island Tel.	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
M.T. & T.	13,10	11,80	37,50	N.D.	6
N.B. Tel.	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Québec-Téléphone	13,40	12,15	40,80	34,75	14 D
Télébec Ltée	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Bell Canada	10,70	6,70	34,45	N.D.	10
Manitoba Tel	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Sask. Tel.	11,95	N.D.	28,35	N.D.	3
A.G.T.	9,80	N.D.	25,31	N.D.	8
B.C. Tel.	13,50	8,45	41,25	N.D.	11

Paramètres du service de base

	<u>Ligne d'accès</u>	<u>Distance (milles)</u>
Circonscription: F	2 100	-
Service régional avec 1 circonscription: Z	<u>148 500</u>	12,4
TOTAL	150 600	

CIRCONSCRIPTION: F (2 100 lignes d'accès)

TARIFS SANS SERVICE RÉGIONAL

	1 R	2 R	1 A	2 A	Groupe tarifaire
NFLD Tel.	8,75	6,75	19,00	12,45	1
Island Tel.	10,25	9,75	21,90	20,40	2
M.T. & T.	11,40	10,10	21,15	19,85	2
N.B. Tel.	9,95	9,15	20,70	19,55	2
Québec-Téléphone	7,80	6,85	16,10	12,70	3
Télébec Ltée	7,85	6,15	16,40	13,25	3
Bell Canada	7,65	5,15	16,70	12,70	4
Manitoba Tel	5,25	4,90	10,30	N.D.	4
Sask. Tel.	5,70	N.D.	10,95	N.D.	1
A.G.T.	7,56	N.D.	14,13	N.D.	2
B.C. Tel.	8,80	5,40	18,45	N.D.	3

Paramètres du service de base

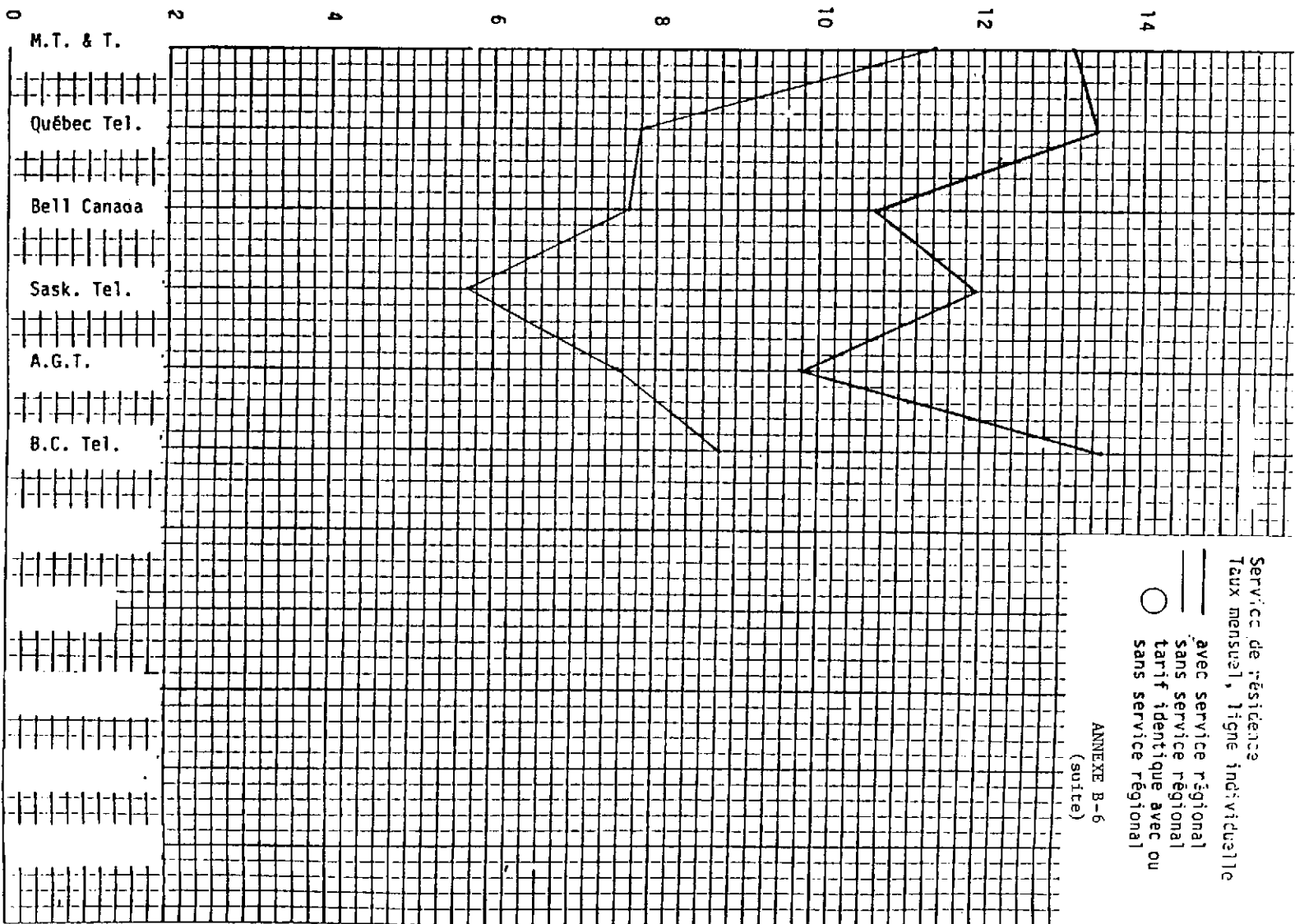
Circonscription: F
Service régional: aucun

Ligne d'accès Distance (milles)

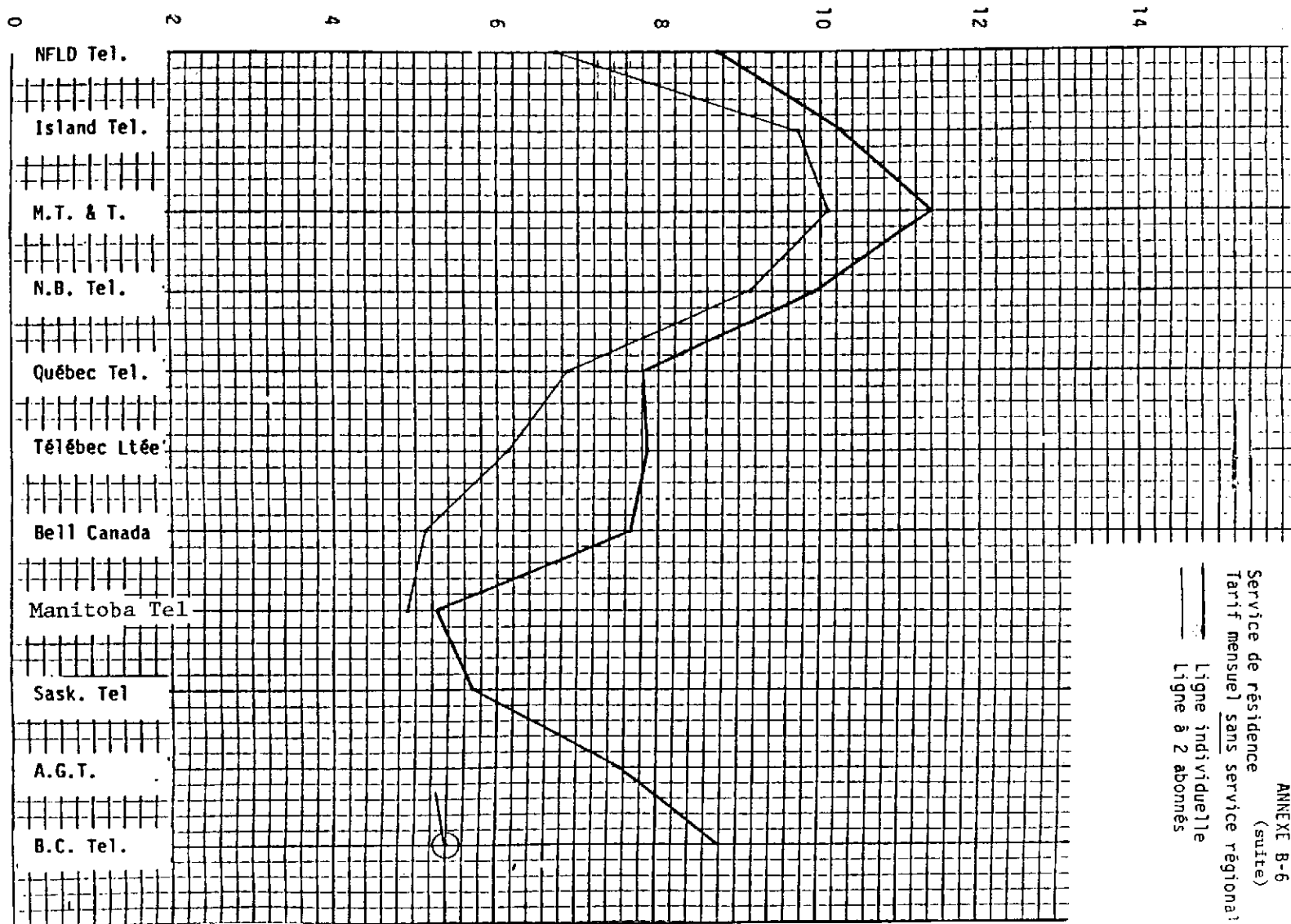
2 100

-

TARIF MENSUEL DU SERVICE DE RÉSIDENCE (en dollars)

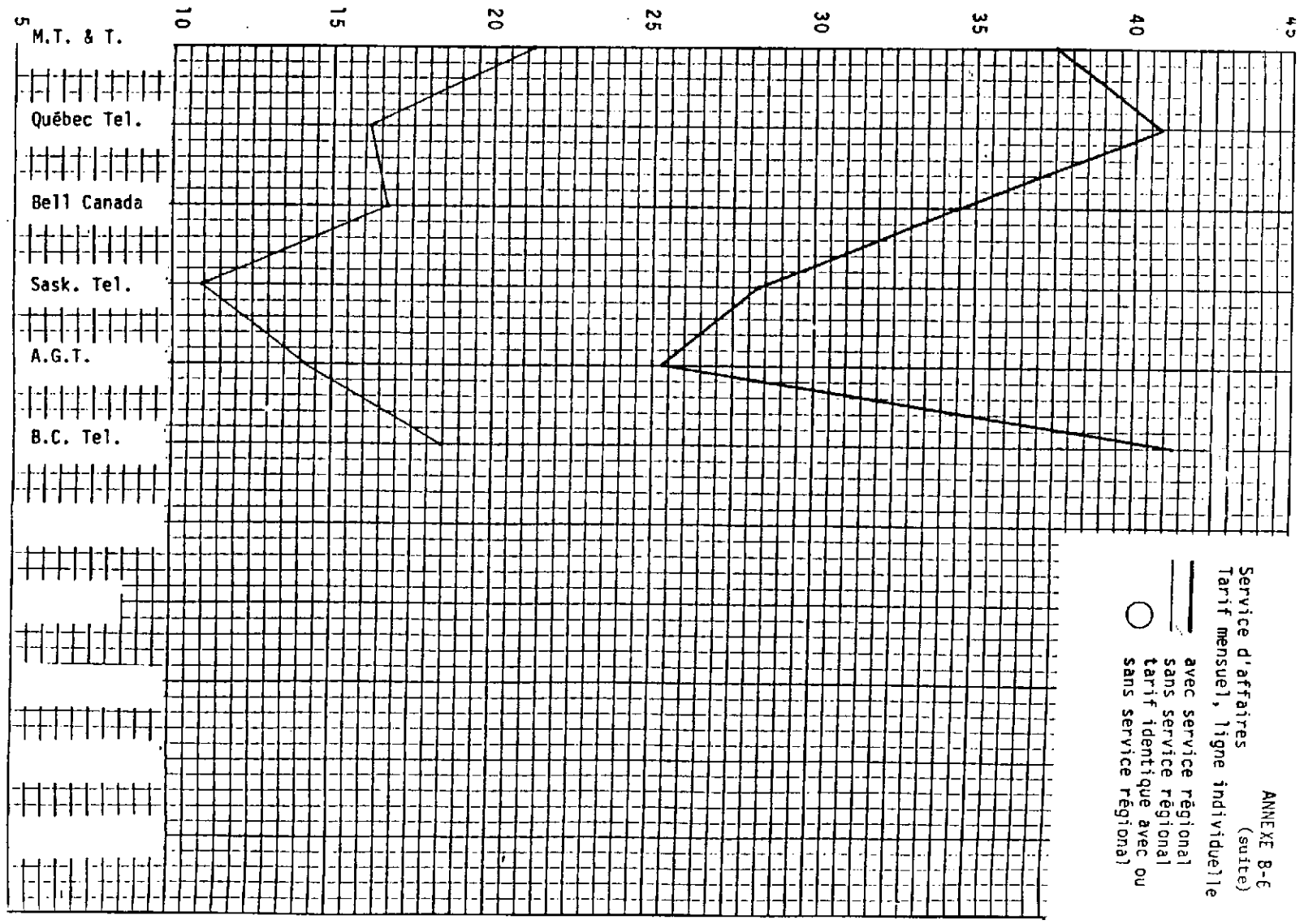


TARIF MENSUEL DU SERVICE DE RÉSIDENCE (en dollars)



ANNEXE B-6

TARIF MENSUEL DU SERVICE D'AFFAIRES (en dollars)



CHAPITRE 3

**Tarifs interurbains
et locaux de rechange**

CHAPITRE 3
TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
3.1 Introduction	145
3.2 Description et fonctionnement du modèle financier	145
3.2.1 Description	145
3.2.2 Projections de base pour 1986	146
3.2.3 Projections de base pour 1990	147
3.2.4 Établissement du modèle pour les modifications des prévisions de base	148
3.2.5 Évaluation du modèle	148
3.3 Présentation des résultats	149
3.3.1 Élasticité de la demande	149
3.3.2 Projections de base pour 1986	149
3.3.3 Répartition du manque à gagner	151
3.4 Projections pour 1986	151
3.4.1 Réduction des tarifs interprovinciaux	151
3.4.2 Réduction des tarifs interprovinciaux et intraprovinciaux	151
3.4.3 Sensibilité des résultats à l'hypothèse relative à l'élasticité	151
3.4.4 Réduction des tarifs intraprovinciaux de Bell et de la B.C. Tel seulement	168
3.4.5 Réduction des tarifs interurbains intraprovinciaux de Bell et de la B.C. Tel et de tous les tarifs interurbains interprovinciaux	168
3.4.6 Augmentation des tarifs interurbains interprovinciaux et intraprovinciaux	169
3.5 Projections pour 1990	169
3.6 Répercussions des réductions des tarifs interurbains sur les compagnies de téléphone indépendantes	170
3.7 Modification possible des structures tarifaires	193
Renvois	195
Annexe	196

3.1 Introduction

Le présent chapitre résume les résultats de simulations dérivées d'un modèle financier établi et utilisé par Peat, Marwick et Associés,¹ visant à évaluer les répercussions de plusieurs scénarios reposant sur l'hypothèse d'une réduction des tarifs interurbains. Pour chaque scénario, on a évalué l'incidence d'une modification donnée des tarifs interurbains sur les tarifs locaux des grandes compagnies de téléphone exerçant leurs activités dans chacune des provinces.

Le modèle utilisé au cours de l'étude a été mis au point à l'origine par Peat, Marwick pour une étude fédérale-provinciale sur la concurrence des services téléphoniques interurbains ("Étude concernant la concurrence"). Depuis, il a été raffiné et utilisé par la suite dans une étude effectuée par le ministère des Communications pour explorer les effets de la modification de la relation entre les tarifs locaux et interurbains et des autres méthodes possibles de partage des revenus entre les compagnies de téléphone.

Nous commencerons par décrire et évaluer brièvement le modèle, pour présenter ensuite les résultats des simulations.

3.2 Description et fonctionnement du modèle financier

3.2.1 Description

Le modèle évalue les investissements, les dépenses et les recettes des neuf grandes compagnies de téléphone desservant les provinces du Canada. Il ne tient pas compte des données financières des "compagnies de téléphone indépendantes" qui exercent principalement leurs activités à Terre-Neuve, au Québec, en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique. En outre, en raison de la confidentialité des données plus récentes, le modèle repose sur les données de 1978. Cette année-là, en effet, les compagnies de téléphone ont révélé leurs données financières ventilées dans le cadre de l'enquête du CRTC concernant les pratiques relatives au partage des revenus. A partir de cette documentation, on a étalonné le modèle pour regrouper les données conformément à celles que les compagnies de téléphone ont produites dans leur rapport annuel pour 1984.

Pour effectuer l'étalonnage du modèle entre 1978 et 1984, on disposait de plusieurs données. Les chiffres relatifs à l'accroissement du nombre des lignes d'accès d'abonné et à l'augmentation du trafic intracompanie et intercompagnies

proviennent de Statistique Canada et Telecom Canada. Ceux concernant les augmentations des tarifs locaux ont été tirés des publications de Statistique Canada sur les dépenses des ménages entre 1978 et 1982, et de l'indice des prix de Statistique Canada pour la période comprise entre 1982 et 1984. Les données relatives aux majorations tarifaires et à l'accroissement du trafic ont servi à évaluer les augmentations des revenus tirés des services locaux. Les augmentations des revenus provenant des services interurbains intercompagnies ont été calculées à partir des statistiques de Telecom Canada concernant les hausses tarifaires et le trafic. Les augmentations des revenus provenant des services interurbains intracompagnies ont été établies à partir des chiffres publiés par Statistique Canada sur les recettes provenant des services interurbains.*

Pour les dépenses autres que les frais d'amortissement, les frais financiers et les charges fiscales, on a utilisé le taux d'inflation des prix de vente des produits industriels non alimentaires comme première évaluation des facteurs d'augmentation des dépenses unitaires entre 1978 et 1984. Les résultats estimatifs pour 1984 ont ensuite été modifiés en fonction des renseignements publiés par chacune des compagnies de téléphone quant au total de ses dépenses. Les taux d'augmentation des dépenses unitaires qui s'écartaient de +10 % à -10 % du taux général d'inflation ont été obtenus auprès des compagnies concernées.

Les investissements pour 1984 ont été calculés au moyen d'une fonction prévisionnelle de bilan contenue dans le modèle. Les ratios de l'augmentation des investissements réels sur l'augmentation du trafic ont été modifiés pour certaines compagnies afin de tenir compte des variations réelles du total des investissements entre 1978 et 1984. Les chiffres concernant l'amortissement, les frais financiers et l'impôt sur le revenu ont été tirés des rapports annuels des compagnies pour 1984.

3.2.2 Projections de base pour 1986

Dans la plupart des scénarios auxquels on a appliqué le modèle, on a utilisé 1986 comme année témoin pour évaluer les répercussions de modifications spécifiques des tarifs interurbains sur les tarifs locaux, en partant de l'hypothèse que ces modifications se feraient sans transition en 1986.

* Dans les présents documents de travail, les expressions appels interurbains interprovinciaux et intraprovinciaux sont utilisées au même titre que les expressions appels interurbains intercompagnies et intracompagnies respectivement. Étant donné que Bell Canada dessert deux provinces ces dernières expressions sont plus précises.

La préparation des projections de base pour 1986 repose sur l'hypothèse que la croissance du trafic observée entre 1978 et 1984 s'est maintenue en 1986. On a par ailleurs écarté toute augmentation des tarifs locaux ou intercompagnies. L'augmentation des tarifs intracompagnies a été évaluée de façon résiduelle pour qu'elle cadre avec les résultats des compagnies de téléphone. On est arrivé à la conclusion que les hausses tarifaires seraient faibles pour la plupart des compagnies.

Pour évaluer les frais financiers et l'impôt sur le revenu en 1986, on a pris pour hypothèse que le ratio des dépenses sur les investissements bruts diminuerait de 0,5 % entre 1984 et 1986, tandis qu'on s'est basé sur le taux d'inflation de l'indice des prix des produits industriels non alimentaires pour évaluer les augmentations des autres catégories de dépenses pendant la même période.

3.2.3 Projections de base pour 1990

Outre les scénarios qui retiennent 1986 comme année témoin, on a demandé à Peat, Marwick de calculer pour plusieurs autres scénarios précis les effets d'une série de modifications données des tarifs interurbains sur les tarifs locaux d'ici à 1990. Pour ce faire, Peat, Marwick a suivi une procédure analogue à la précédente. Ainsi, pour les tarifs interurbains, la firme a pris pour hypothèse que les hausses tarifaires annuelles moyennes enregistrées entre 1978 et 1986 se poursuivraient entre 1986 et 1990, et elle a évalué les taux d'augmentation du trafic interurbain en fonction des tendances antérieures et en partant d'une hypothèse prescrite quant à l'élasticité de la demande. Sauf quand le scénario le spécifiait, aucune modification n'a été appliquée au ratio en pourcentage des frais financiers et des charges fiscales sur les investissements bruts. Par ailleurs, les projections supposaient que le taux d'inflation annuel serait de 5 % entre 1986 et 1990, et que la croissance du trafic observée entre 1978 et 1986 maintiendrait sa tendance jusqu'à 1990 dans le secteur local. Enfin, on a supposé que les tarifs locaux augmenteraient, de façon résiduelle, suffisamment pour maintenir le taux de rendement nécessaire aux compagnies.

3.2.4 Établissement du modèle pour les modifications des prévisions de base

Pour établir le modèle des répercussions de modifications spécifiques des tarifs interurbains sur les tarifs locaux, Peat, Marwick a dû formuler certaines hypothèses relatives aux effets des modifications des tarifs interurbains sur les volumes de trafic et, par conséquent, sur les revenus que les compagnies de téléphone tirent des services facturés. A cet égard, les responsables de l'enquête ont demandé à Peat, Marwick de préparer des projections fondées sur trois hypothèses possibles d'élasticité de la demande, à savoir de -0,4, -0,8 et -1,3 respectivement. Étant donné que les variations du volume de trafic ont également des répercussions sur les dépenses et les investissements des compagnies, Peat, Marwick a dû également élaborer un modèle pour cette relation. Enfin, il a fallu que la firme établisse un modèle permettant d'évaluer l'incidence des modifications des revenus et dépenses attribuables aux services interurbains facturés sur la répartition de ce type de revenus en vertu du plan de partage des revenus de Telecom Canada et des autres accords régissant le partage des revenus provenant des services interurbains. A cette fin, on a posé par hypothèse que le plan de partage des revenus actuellement en vigueur ne serait pas modifié.

3.2.5 Évaluation du modèle

L'évaluation de la fiabilité des projections comportait plusieurs essais, notamment une comparaison des données d'entrée et de sortie avec d'autres données disponibles, et une analyse de la méthodologie sous-tendant le modèle de Peat, Marwick. Ces essais ont révélé qu'il aurait été possible d'améliorer les projections si les responsables de l'enquête avaient fourni à Peat, Marwick les données désagrégées réelles des compagnies de téléphone pour 1984 et si certains perfectionnements avaient été apportés au modèle. Néanmoins, il a été conclu que les projections de Peat, Marwick étaient suffisamment fiables pour être utilisées aux fins immédiates de l'enquête. Autrement dit, elles semblent raisonnablement précises et fournissent des approximations utiles quant aux niveaux des tarifs locaux et aux répercussions des modifications des tarifs interurbains sur les tarifs locaux.

En dépit du fait qu'on ne puisse déterminer précisément l'exactitude des projections, il serait raisonnable d'affirmer que si les tarifs interurbains pour 1986 subissaient les modifications spécifiées, le montant des hausses réelles qu'il

faudrait appliquer aux tarifs locaux moyens dans les provinces ne dépasserait pas 25 % de celui prévu par Peat, Marwick. Autrement dit, si Peat, Marwick prévoit que les tarifs locaux devraient être portés de 10 \$ à 14 \$, on peut raisonnablement affirmer que la hausse réelle nécessaire serait de l'ordre de 3 \$ à 5 \$.

En revanche, les projections de Peat, Marwick pour 1990 offraient moins de fiabilité, en raison des effets cumulatifs plus importants de toute erreur dans les données d'entrée et du plus grand taux d'inexactitude qui caractérise des prévisions à plus long terme.

3.3 Présentation des résultats

Nous résumerons maintenant les résultats des simulations de Peat, Marwick afin d'illustrer les répercussions de diverses modifications des tarifs interurbains sur les tarifs locaux. Nous discuterons également d'un certain nombre d'hypothèses de simplification qui ont été formulées pour la présentation de ces résultats.

3.3.1 Élasticité de la demande

Bien que Peat, Marwick, à la demande des responsables de l'enquête, ait établi ses projections en partant de trois hypothèses possibles quant à l'élasticité de la demande des services interurbains, les résultats sont présentés, sauf indication contraire, uniquement en fonction de l'hypothèse voulant que l'élasticité de la demande soit de l'ordre de $-0,8$. Ce choix repose uniquement sur des raisons pratiques et ne reflète en aucun cas un jugement sur l'élasticité réelle de la demande. La sous-section 3.4.3 résume, pour une série de scénarios, des évaluations basées sur cette hypothèse ($-0,8$) et sur celles voulant que l'élasticité de la demande des services interurbains soit de $-0,4$ ou $-1,3$, l'idée étant ici de donner une perspective plus large de l'incidence de l'élasticité sur les résultats.

3.3.2 Projections de base pour 1986

Pour chaque compagnie de téléphone, les projections de base de Peat, Marwick pour 1986 et 1990 spécifiaient les recettes totales provenant du service local et le nombre de lignes d'accès par classe de service. Toutefois, les revenus

prévus n'étaient pas ventilés entre les services de résidence et d'affaires ni entre les diverses classes du service d'affaires. S'il était par conséquent possible, dans le cadre des scénarios de base, de calculer le niveau moyen des tarifs locaux à partir de ces données, on ne pouvait établir des projections distinctes pour les tarifs d'affaires et les tarifs de résidence sans formuler d'autres hypothèses. A cet égard, on a retenu l'hypothèse voulant que, pour chaque compagnie de téléphone, le tarif moyen d'une ligne d'affaires individuelle ou d'une ligne Centrex soit trois fois plus élevé que celui d'une ligne résidentielle et moitié moindre que celui d'une installation d'abonné avec poste supplémentaire (PBX). En partant de cette hypothèse, qui se révèle en général raisonnablement précise, il a été possible d'utiliser les projections de Peat, Marwick pour calculer les tarifs locaux moyens des services de résidence et d'affaires pour les scénarios de base de 1986 et 1990. Il convient de préciser que le tarif d'affaires moyen obtenu de la sorte représente une moyenne pondérée des tarifs des lignes d'affaires individuelles, des lignes Centrex et des lignes principales de PBX, et qu'il sera plus élevé que le tarif moyen de ligne individuelle mais moins élevé que le tarif moyen de ligne de PBX.

3.3.3 Répartition du manque à gagner

Pour chaque scénario envisagé et chaque compagnie de téléphone, Peat, Marwick a calculé le manque à gagner net qui découlerait de modifications données des tarifs interurbains. Pour évaluer les répercussions de ces modifications sur les tarifs locaux moyens des services d'affaires et de résidence, il a fallu spécifier, dans l'hypothèse qu'on l'impute aux services locaux, de quelle façon le manque à gagner pourrait être réparti entre le service local d'affaires et le service local de résidence.* Les résultats exposés dans la prochaine section proviennent de calculs distincts basés sur deux hypothèses possibles, qui ont été choisies, précisons-le, pour les besoins du présent exposé et non en raison de leur valeur intrinsèque. Les deux hypothèses posées sont que les tarifs locaux moyens du service de résidence et ceux du service d'affaires (1) seraient augmentés du même montant ou (2) seraient augmentés du même pourcentage.

* Dans le cas de l'AGT, pour les besoins de l'évaluation et parce que l'AGT assure des services interurbains aux clients de l'edmonton telephones, on a supposé que le manque à gagner attribuable à la réduction des tarifs interurbains serait assumé à 30 % par les abonnés d'edmonton telephones. La valeur de 30 % reposait sur le nombre approximatif de téléphones d'abonnés équivalents dans la ville d'Edmonton, par rapport à la province de l'Alberta.

3.4 Projections pour 1986

3.4.1 Réduction des tarifs interprovinciaux

Les schémas 3.1 à 3.8 illustrent les évaluations du pourcentage d'augmentation et du niveau des tarifs locaux des services d'affaires et de résidence après des diminutions des tarifs interurbains interprovinciaux allant jusqu'à 50 %. Les schémas 3.1 à 3.4 reposent sur l'hypothèse d'un montant d'augmentation qui serait le même pour les tarifs du service résidentiel et ceux du service d'affaires, et les schémas 3.5 à 3.8 sur l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation pour les deux types de tarifs. Les projections sont présentées sous forme de tableau en annexe (tableaux A.1 à A.4).

3.4.2 Réduction des tarifs interprovinciaux et intraprovinciaux

Les schémas 3.9 à 3.16 illustrent les évaluations du pourcentage d'augmentation et du niveau des tarifs locaux des services d'affaires et de résidence après des diminutions des tarifs interurbains interprovinciaux allant jusqu'à 50 %, et des diminutions des tarifs interurbains intraprovinciaux allant jusqu'à 20 %. Les schémas 3.9 à 3.12 reposent sur l'hypothèse d'un montant d'augmentation qui serait le même que pour les tarifs locaux du service résidentiel et ceux du service d'affaires, et les schémas 3.13 à 3.16 sur l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation pour les deux types de tarifs. Les projections sont présentées sous forme de tableau en annexe (tableaux A.5 à A.8).

3.4.3 Sensibilité des résultats à l'hypothèse relative à l'élasticité

Comme nous l'avons expliqué dans la section 3.3, pour simplifier, les résultats présentés dans la présente section et les sections suivantes se limitent à l'hypothèse voulant que l'élasticité de la demande des services interurbains soit de -0,8. Les tableaux A.9 et A.10 en annexe illustrent, pour des scénarios choisis, la sensibilité des tarifs mensuels du service local de résidence à cette élasticité.

En général, il semblerait que l'ampleur des répercussions sur les tarifs locaux, comme on pourrait s'y attendre, soit sensible à l'élasticité de la demande des services interurbains. Étant donné les répercussions tarifaires faibles par rapport au niveau de base des tarifs locaux, le niveau estimatif des tarifs locaux se révèle quelque peu moins sensible.

SCHEMA 3.1
Modification des tarifs locaux du service de résidence en 1986
dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation des tarifs locaux

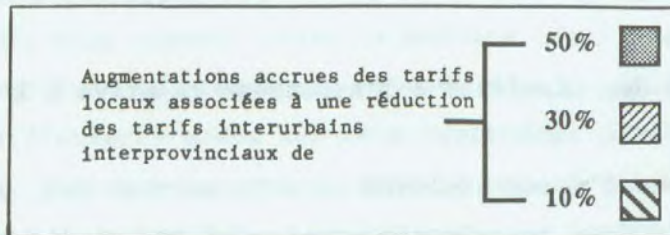
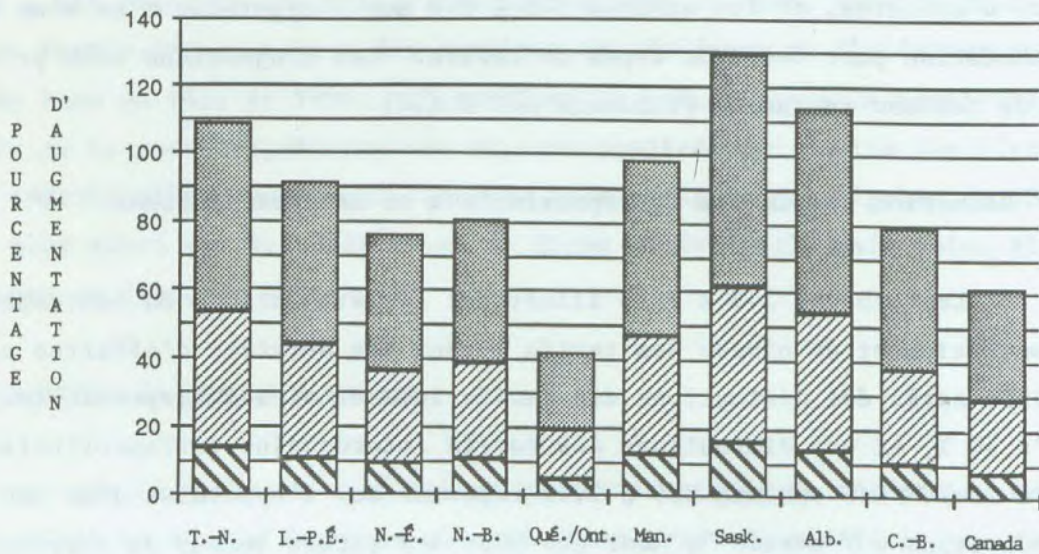


SCHÉMA 3.2
 Tarifs locaux du service de résidence en 1986
 dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation des tarifs locaux

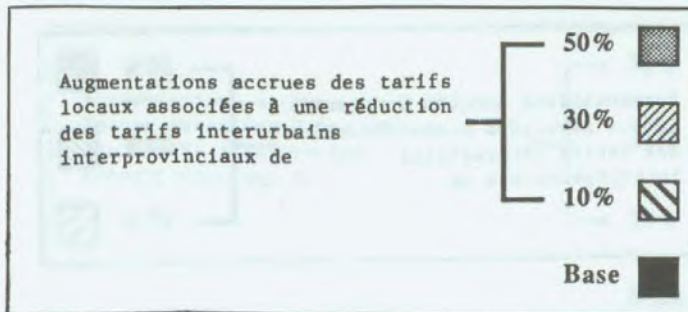
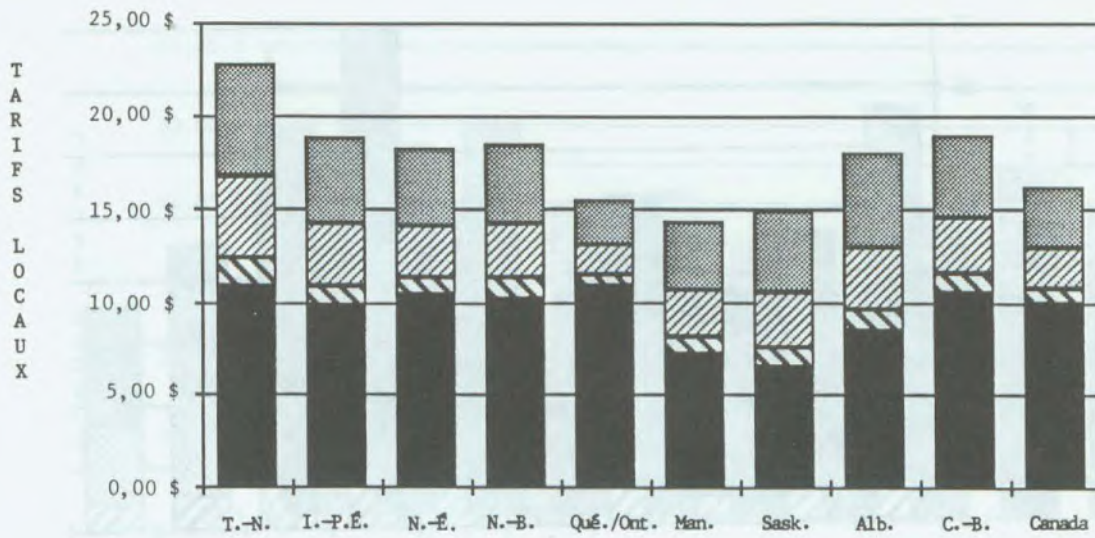


SCHÉMA 3.3
Modification des tarifs locaux du service d'affaires en 1986
dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation des tarifs locaux

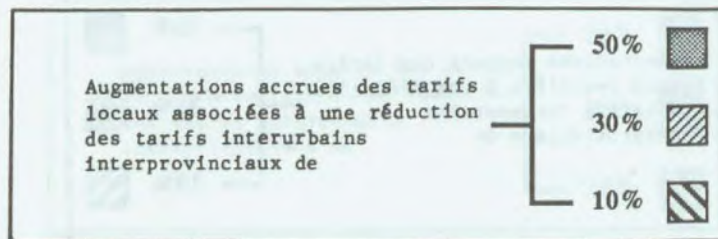
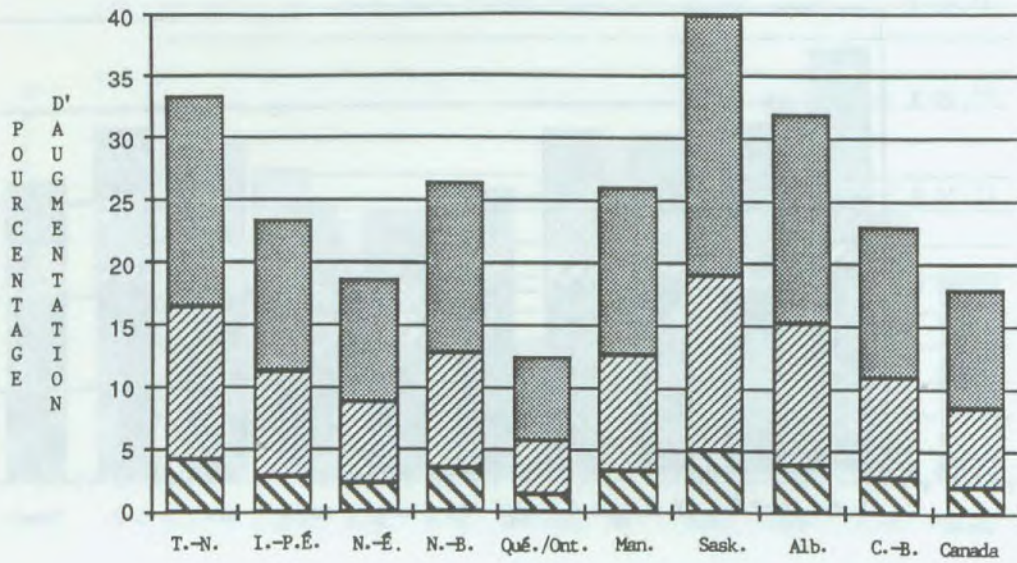


SCHÉMA 3.4
Tarifs locaux du service d'affaires en 1986
dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation des tarifs locaux

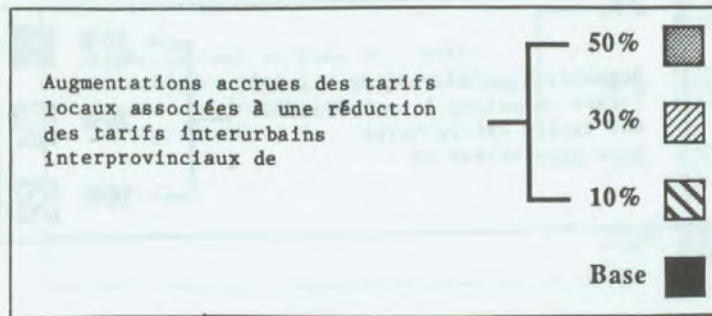
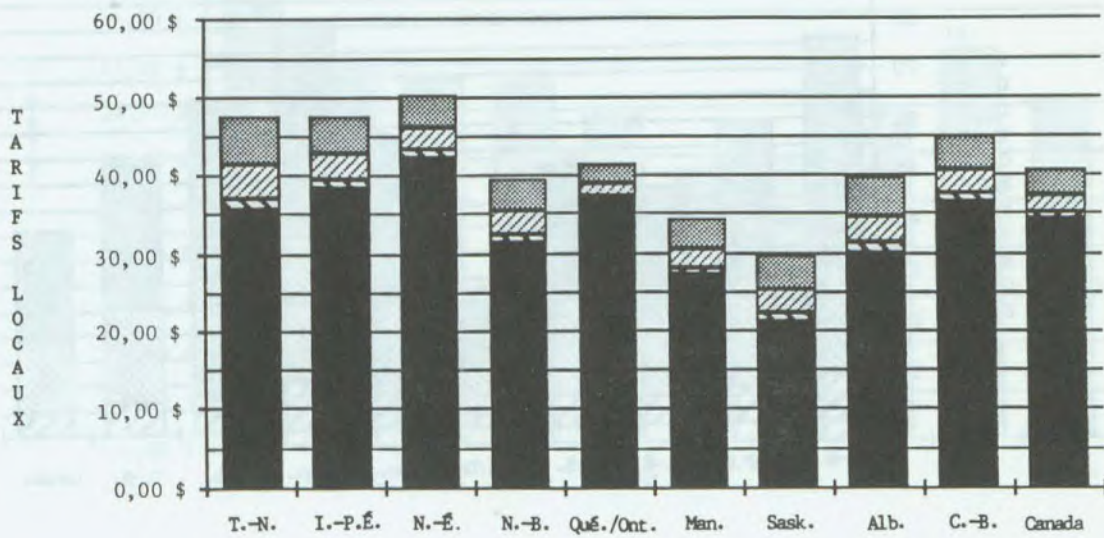


SCHÉMA 3.5
Modification des tarifs locaux du service de résidence en 1986
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

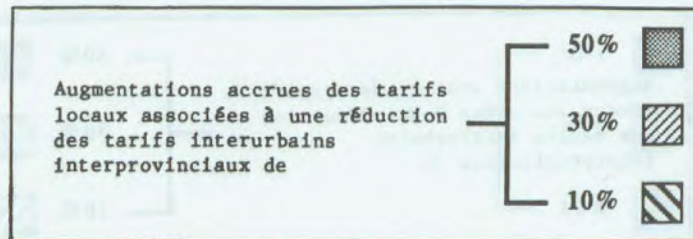
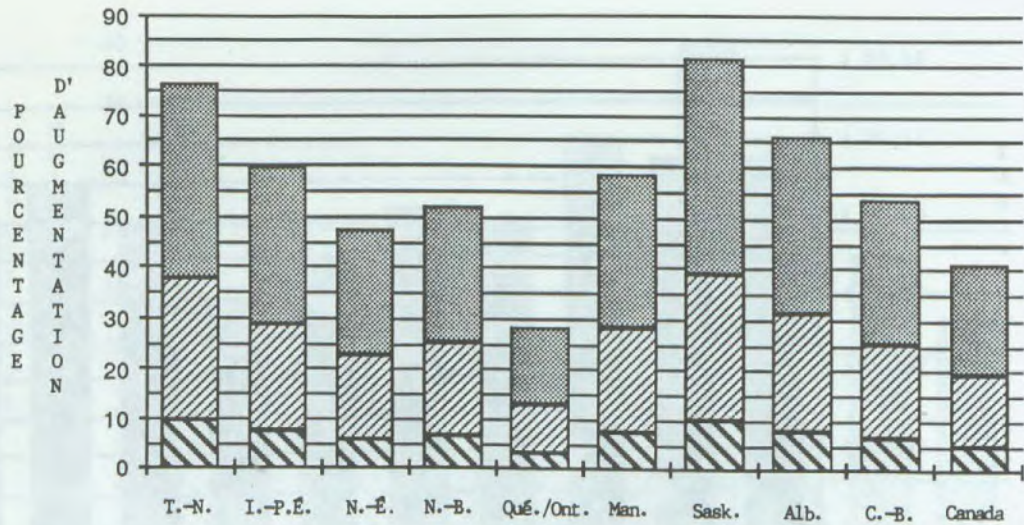


SCHÉMA 3.6
 Tarifs locaux du service de résidence en 1986
 dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

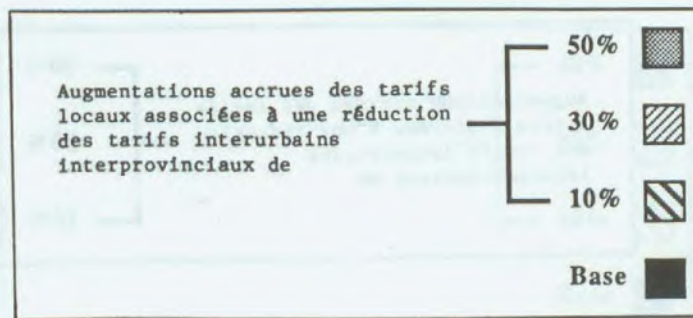
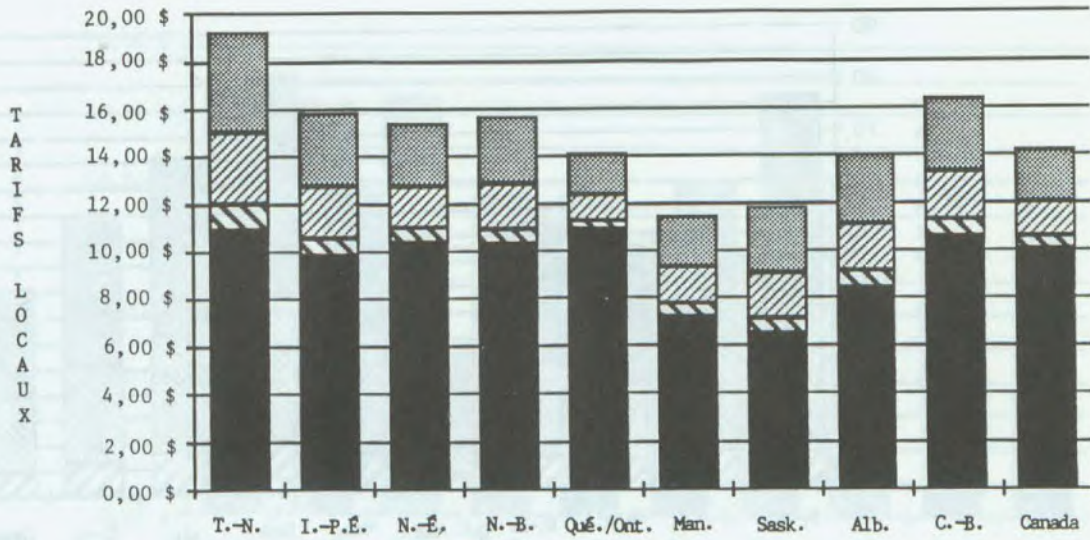


SCHÉMA 3.7
Modification des tarifs locaux du service d'affaires en 1986
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

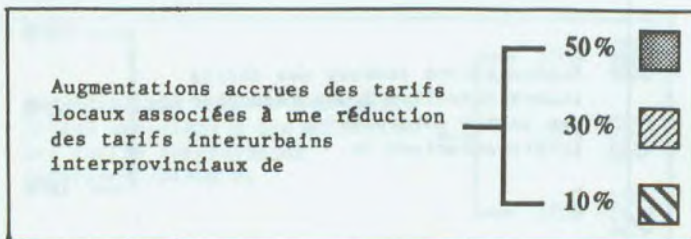
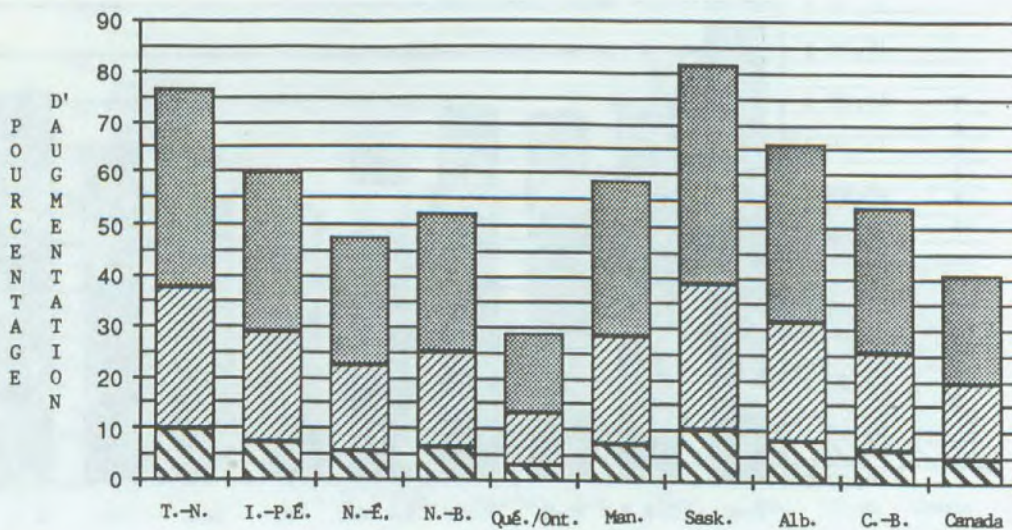
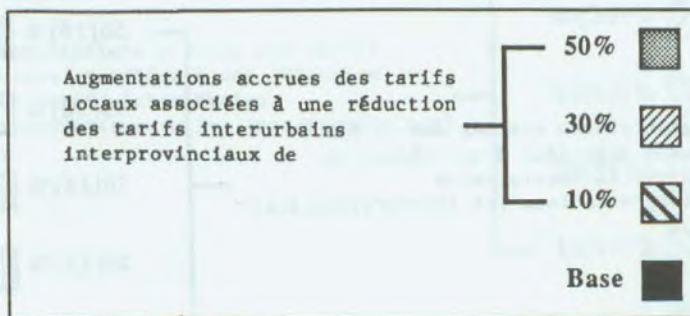
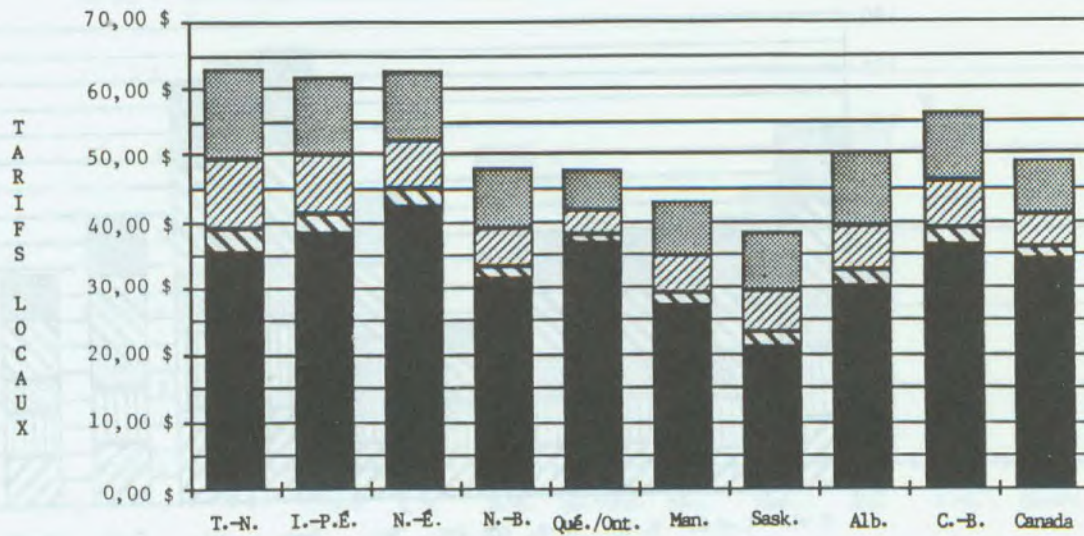


SCHÉMA 3.8
 Tarifs locaux du service d'affaires en 1986
 dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux



SCHEMA 3.9
Modification des tarifs locaux du service de résidence en 1986
dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation des tarifs locaux

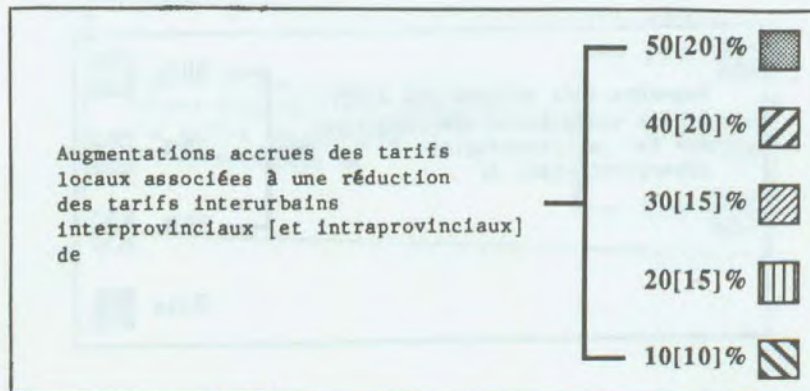
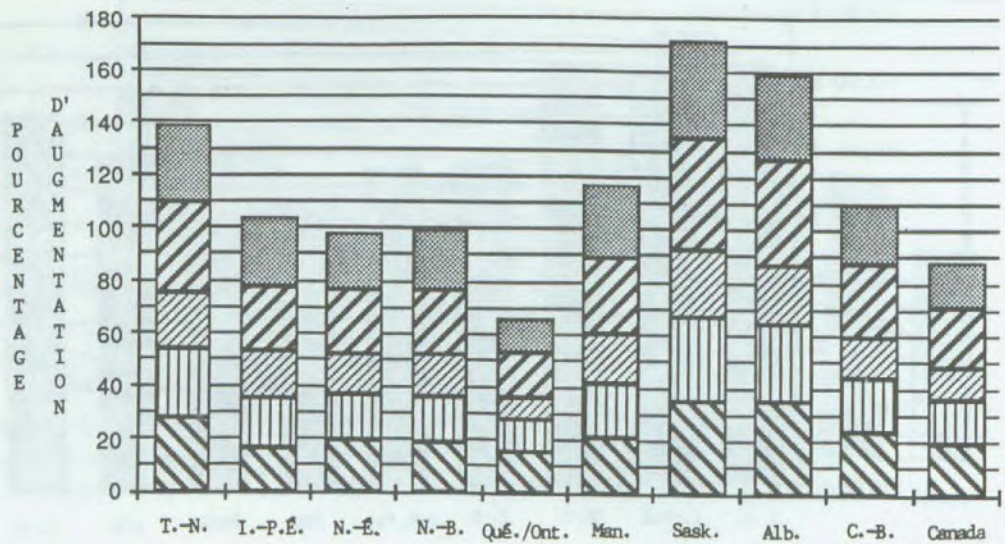


SCHÉMA 3.10
 Tarifs locaux du service de résidence en 1986
 dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation des tarifs locaux

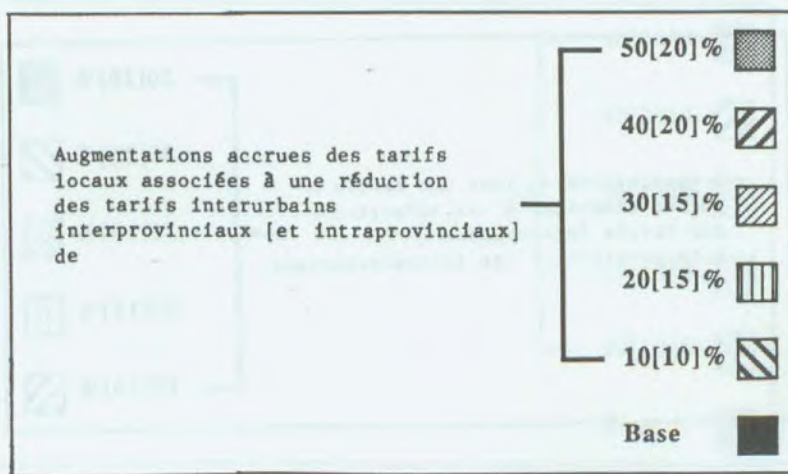
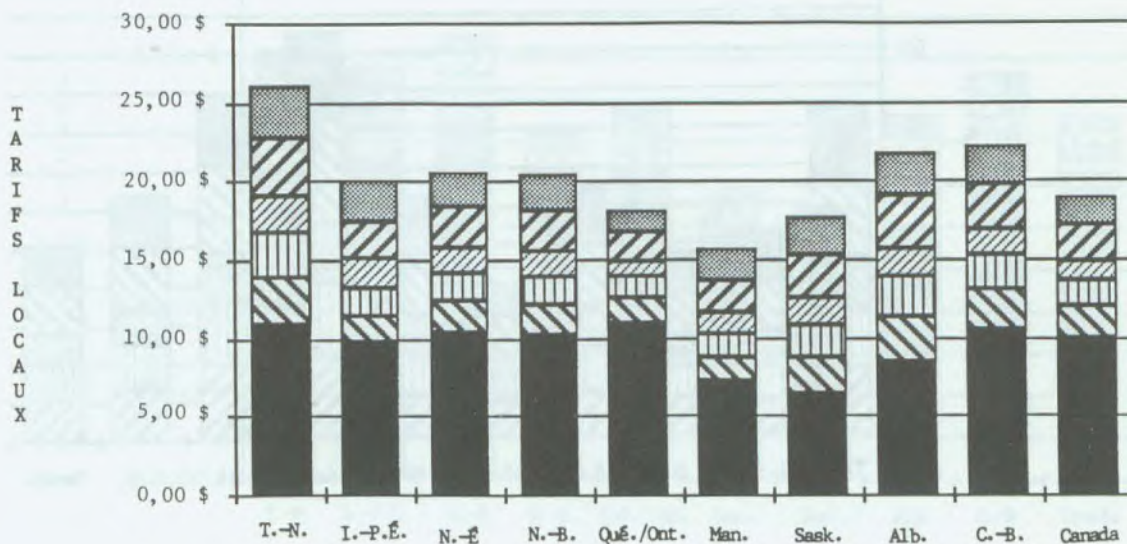


SCHÉMA 3.11
Modification des tarifs locaux du service d'affaires en 1986
dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation des tarifs locaux

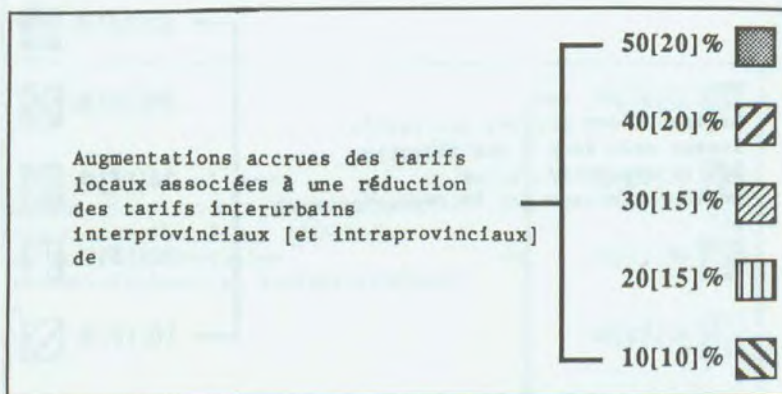
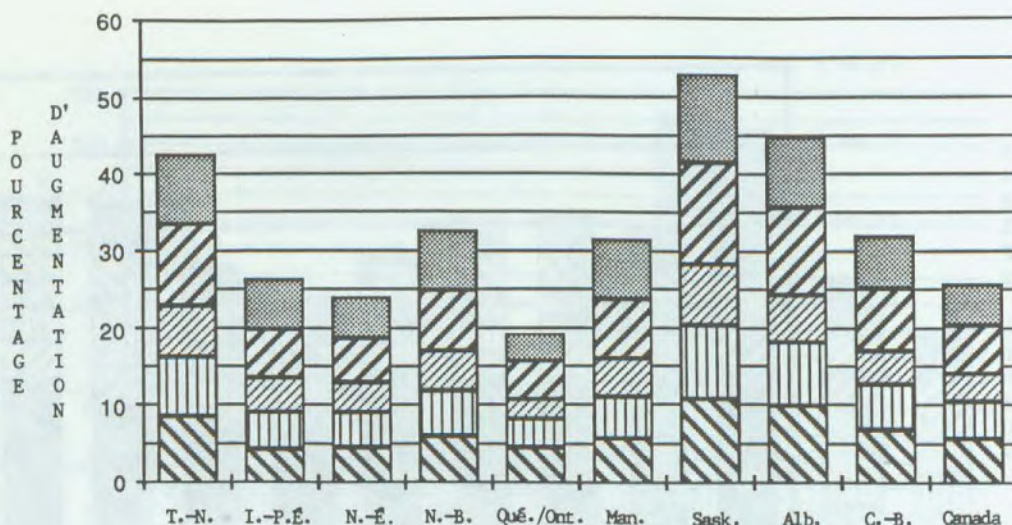


SCHÉMA 3.12
 Tarifs locaux du service d'affaires en 1986
 dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation des tarifs locaux

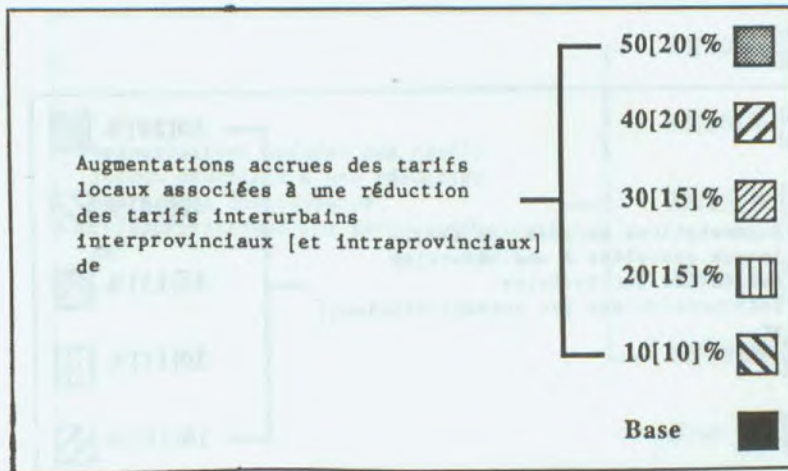
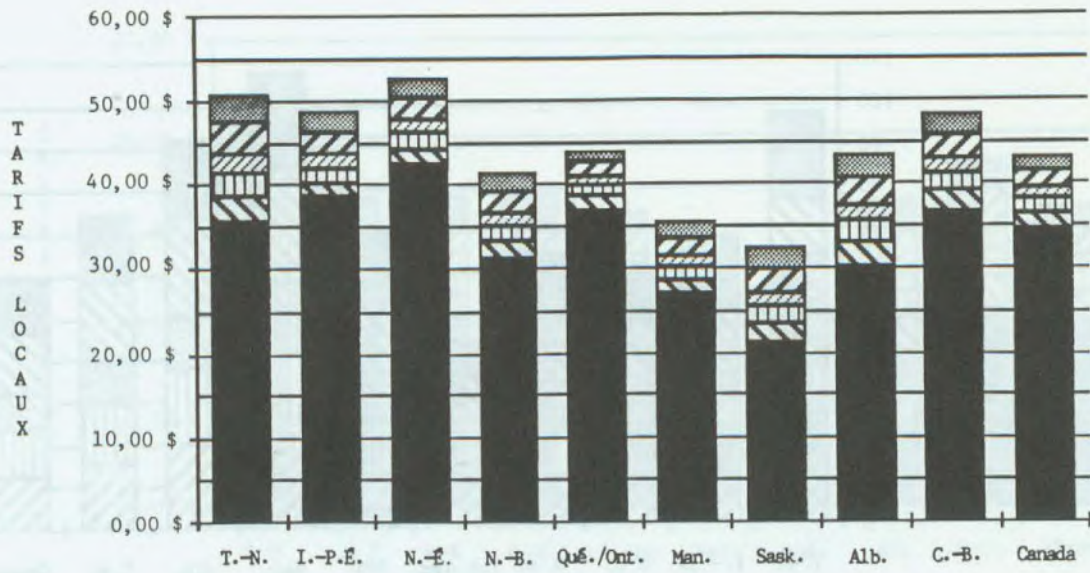


SCHÉMA 3.13
 Modification des tarifs locaux du service de résidence en 1986
 dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

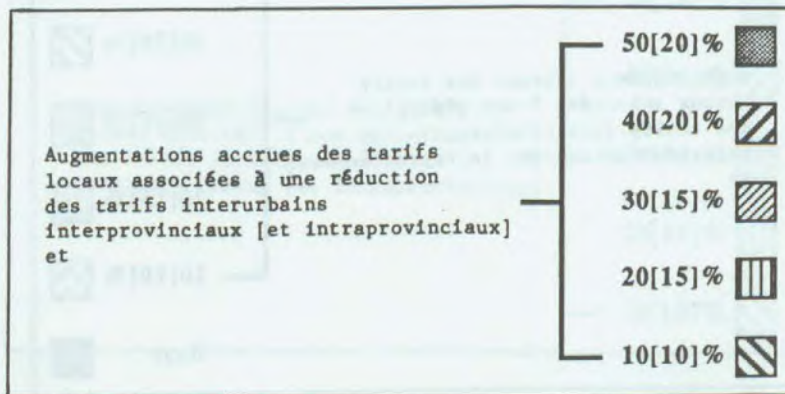
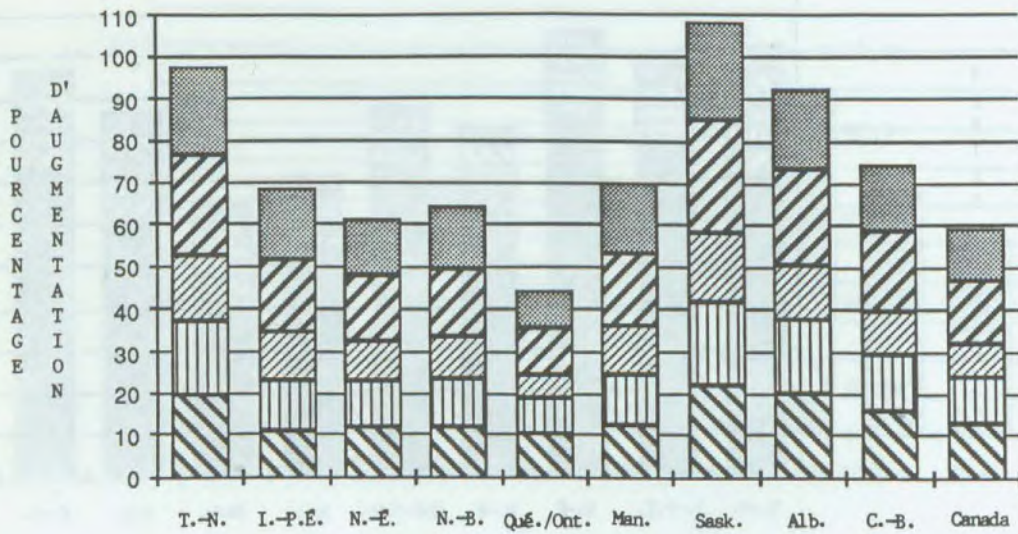


SCHÉMA 3.14
 Tarifs locaux du service de résidence en 1986
 dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

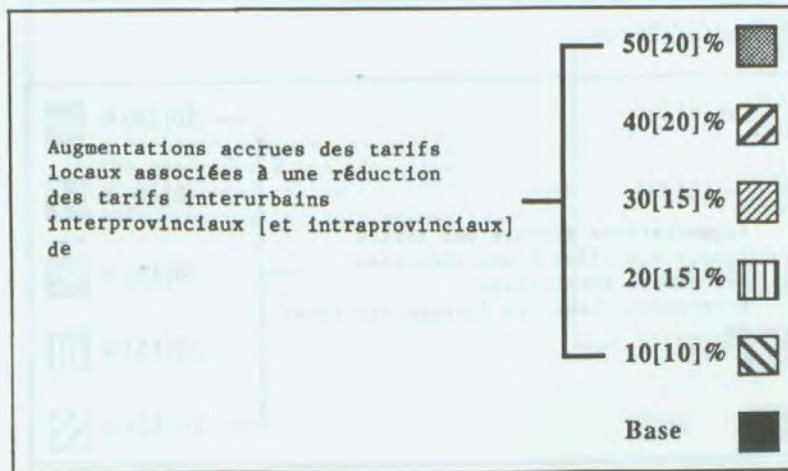
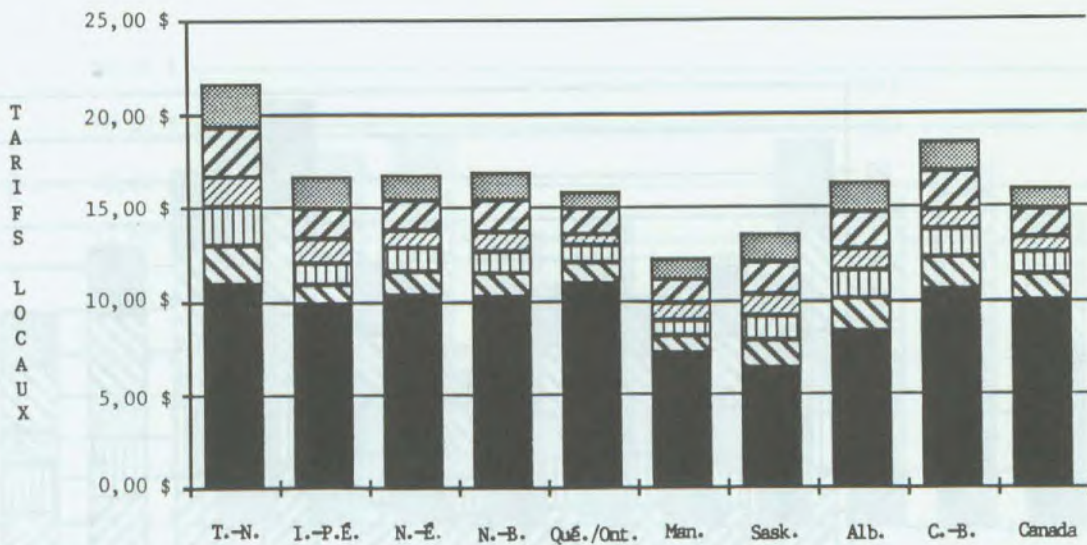
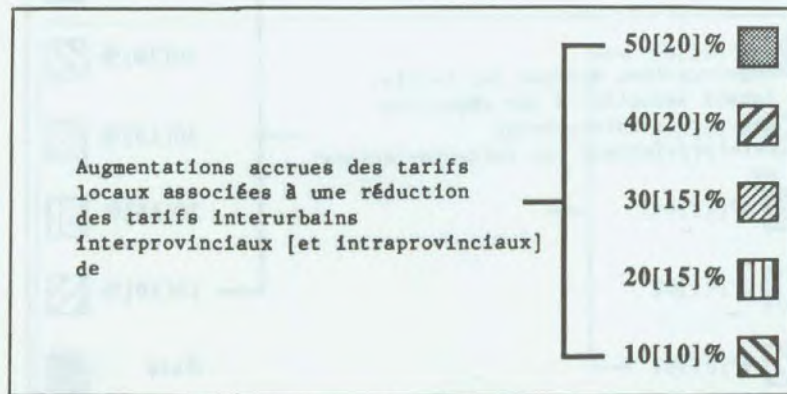
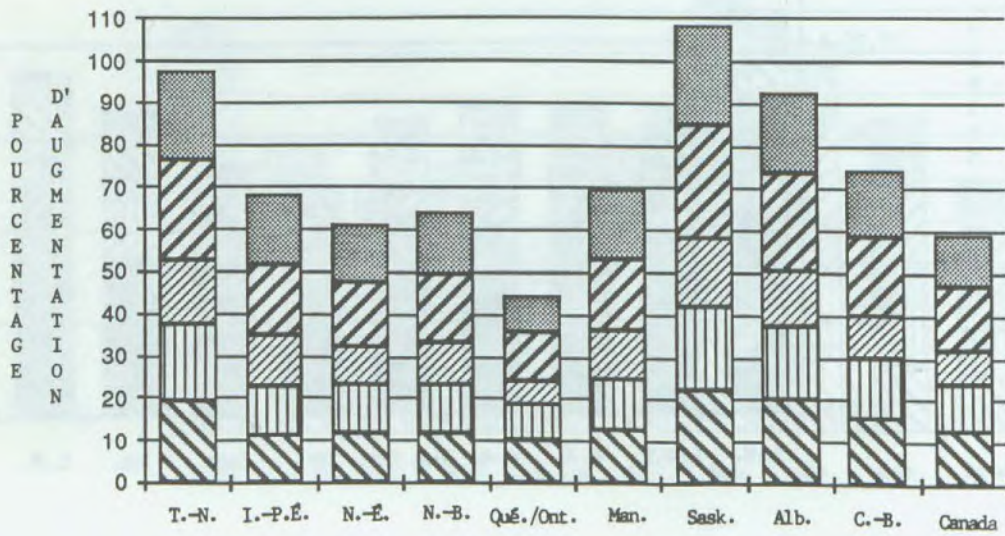
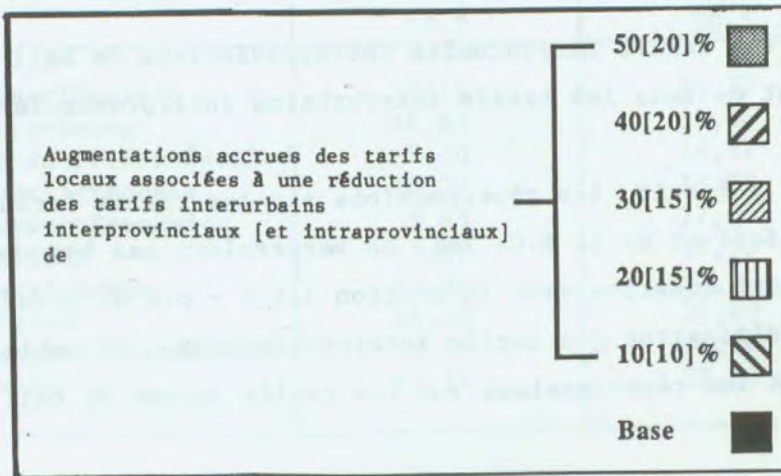
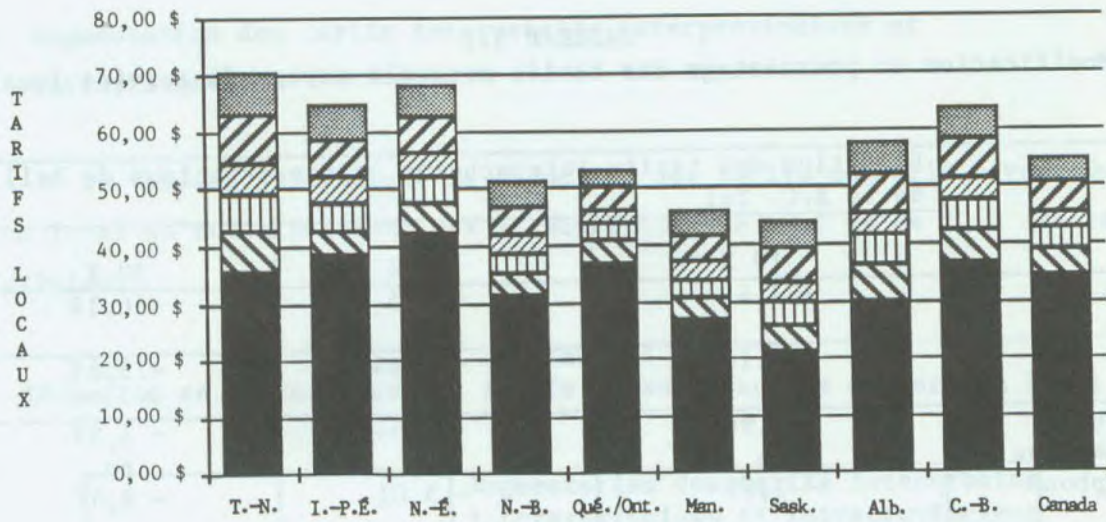


SCHÉMA 3.15
 Modification des tarifs locaux du service d'affaires en 1986
 dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux



SCHEMA 3.16
Tarifs locaux du service d'affaires en 1986
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux



3.4.4 Réduction des tarifs intraprovinciaux de Bell et de la B.C. Tel seulement

Le tableau 3.1 donne une évaluation des répercussions d'une réduction qui se limiterait aux tarifs interurbains intraprovinciaux de Bell et de la B.C. Tel seulement sur Bell, la B.C. Tel et les autres grandes compagnies de téléphone. Si les autres compagnies de téléphone profitent de ces réductions, c'est parce qu'en vertu du plan de partage des revenus de Telecom Canada, un accroissement du trafic interurbain intraprovincial de Bell ou de la B.C. Tel se traduirait par une réduction de la proportion de leurs coûts imputée à la récupération des recettes interprovinciales.

TABLEAU 3.1
Modification en pourcentage des tarifs mensuels moyens du service local

	Réduction des tarifs interurbains intraprovinciaux de Bell et de la B.C. Tel		
	10 %	30 %	50 %
Bell	+ 7,44	+27,5	+56,14
B.C. Tel	+10,16	+36,63	+73,85
Autres compagnies de téléphone	- 0,96	- 2,94	- 4,93
	to - 1,89	to - 5,01	to - 8,47

3.4.5 Réduction des tarifs interurbains intraprovinciaux de Bell et de la B.C. Tel et de tous les tarifs interurbains interprovinciaux

Dans ce scénario, les répercussions sur les tarifs locaux, exception faite de ceux de Bell et de la B.C. Tel, ne varieraient pas beaucoup par rapport à ceux dont il a été question dans la section 3.4.1 - c.à-d. quand on envisageait uniquement une modification des tarifs interprovinciaux. Le tableau 3.2 ci-dessous indique les répercussions sur les tarifs locaux de Bell et de la B.C. Tel.

TABLEAU 3.2

Augmentation en pourcentage des tarifs mensuels moyens du service local

	Réduction des tarifs interprovinciaux et des tarifs interurbains intraprovinciaux de Bell et de la B.C. Tel		
	10 %	30 %	50 %
Bell	10,78	40,51	83,72
B.C. Tel	16,64	61,30	125,23

3.4.6 Augmentation des tarifs interurbains interprovinciaux et intraprovinciaux

Le tableau 3.3 indique la réduction des tarifs mensuels moyens du service local qu'entraîneraient des augmentations de 10 % et de 20 % des tarifs interurbains.

TABLEAU 3.3

Réduction en pourcentage des tarifs mensuels moyens du service local

	Augmentation des tarifs interurbains interprovinciaux et intraprovinciaux	
	10 %	20 %
Québec/Ontario	8,17	14,32
Terre-Neuve	16,83	30,04
Ile-du-Prince-Édouard	9,40	16,47
Nouvelle-Écosse	10,27	18,09
Nouveau-Brunswick	9,63	17,07
Manitoba	9,82	17,50
Saskatchewan	17,64	31,32
Alberta	16,50	29,40
Colombie-Britannique	12,24	21,71
CANADA	10,29	18,16

3.5 Projections pour 1990

Outre des évaluations des répercussions possibles d'une réduction sans transition des tarifs interurbains sur les tarifs locaux en 1986, on a avancé un certain nombre d'autres scénarios qui comportaient des réductions plus graduelles des tarifs interurbains. Ainsi, on a utilisé les évaluations de

Peat, Marwick pour calculer les variations des tarifs locaux d'ici à 1990 dans le cadre de ces scénarios, par rapport à un scénario de base prévoyant que les tarifs interurbains augmenteraient au même rythme les tendances antérieures. Les scénarios qui ont été envisagés sont a) un gel des tarifs interurbains interprovinciaux; b) un gel des tarifs interurbains interprovinciaux et intraprovinciaux; c) un gel de la contribution des tarifs interurbains interprovinciaux aux autres services; et d) un gel de la contribution des tarifs interurbains interprovinciaux et intraprovinciaux.*

Les schémas 3.17 à 3.36 illustrent, par province, les répercussions prévues de chaque scénario sur les tarifs locaux des services de résidence et d'affaires en 1990. Les résultats indiqués tiennent uniquement compte de l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux pour le service de résidence et le service d'affaires. (Les tableaux en annexe indiquent également les résultats prévus dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation des tarifs du service d'affaires et du service de résidence.)

Pour calculer les tarifs de 1990 selon le scénario de base, on est parti de l'hypothèse correspondante pour déterminer la répartition des hausses tarifaires entre le service local d'affaires et celui de résidence entre 1986 et 1990. Les tableaux B.1 à B.8 en annexe indiquent les résultats pour 1990 sous forme de tableau.

3.6 Répercussions des réductions des tarifs interurbains sur les compagnies de téléphone indépendantes

Les évaluations présentées jusqu'ici concernent uniquement les neuf compagnies de téléphone membres de Telecom Canada, c'est-à-dire les plus grandes compagnies de téléphone exerçant leurs activités dans les diverses provinces.

* Le niveau de contribution a été calculé selon la répartition que Peat, Marwick fait des coûts et des revenus, et ne correspond donc pas nécessairement aux autres définitions des niveaux de contribution.

SCHÉMA 3.17
Tarifs locaux du service de résidence en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

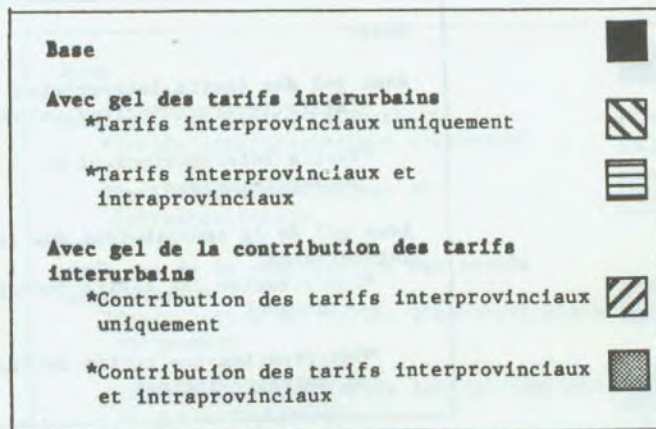
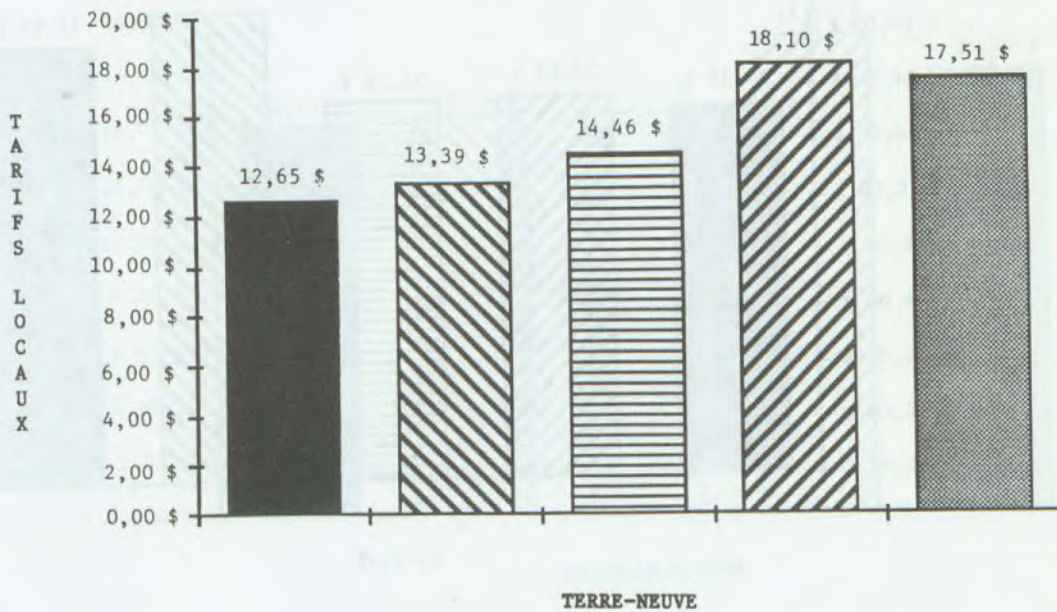
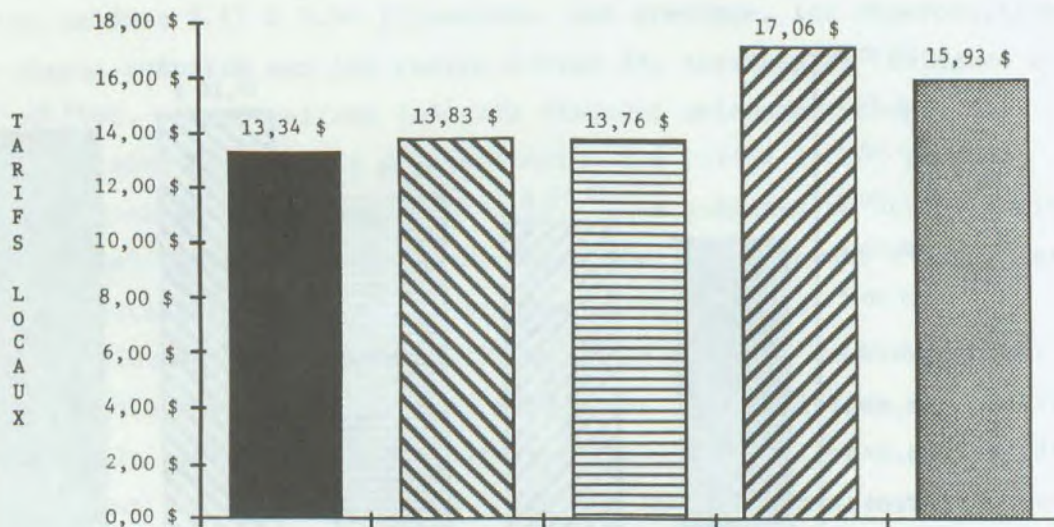


SCHÉMA 3.18
Tarifs locaux du service de résidence en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux



I.-P.-É.

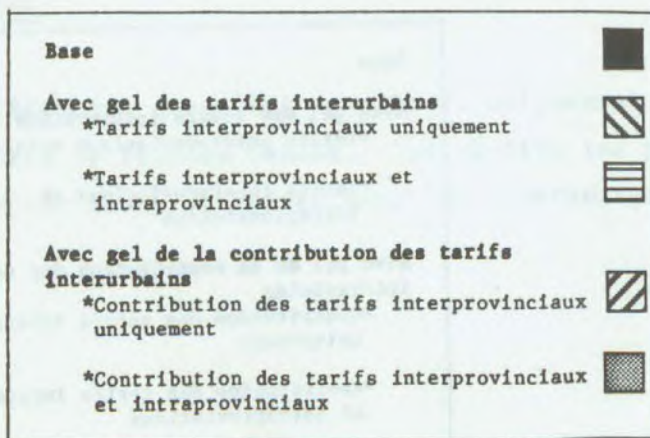


SCHÉMA 3.19
Tarifs locaux du service de résidence en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

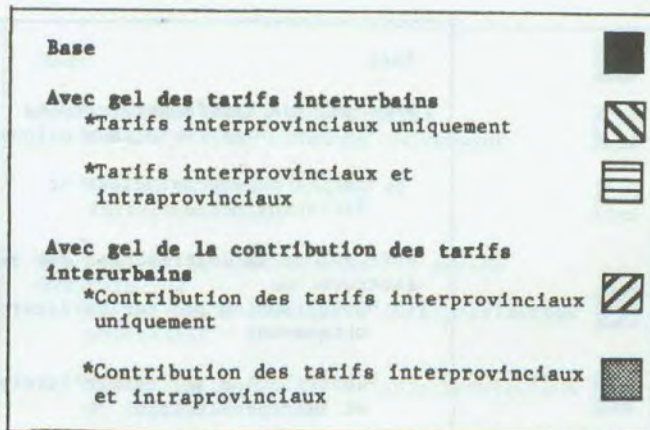
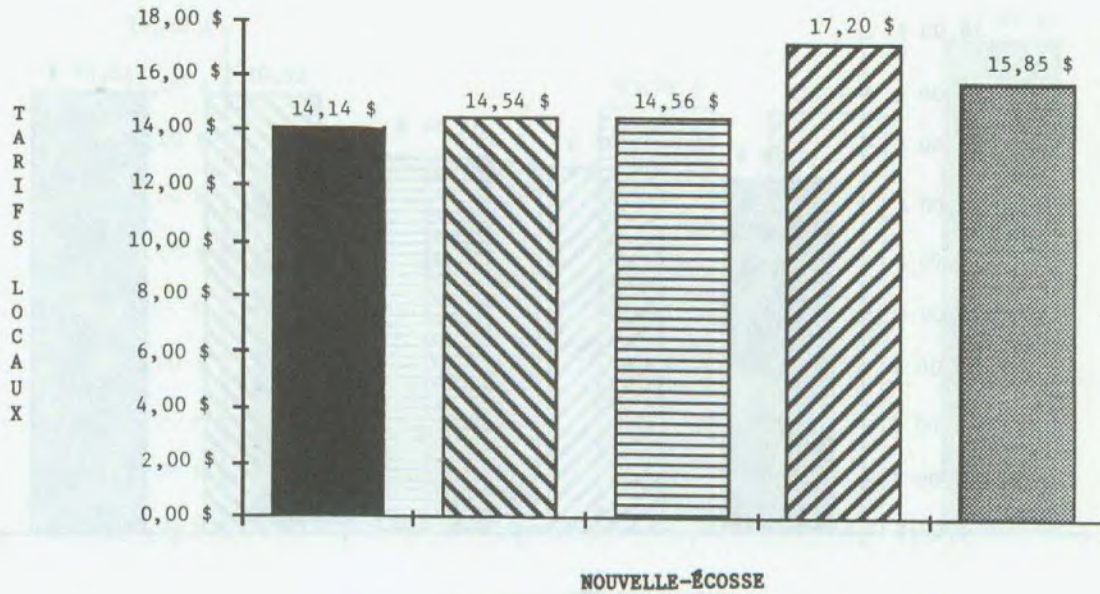
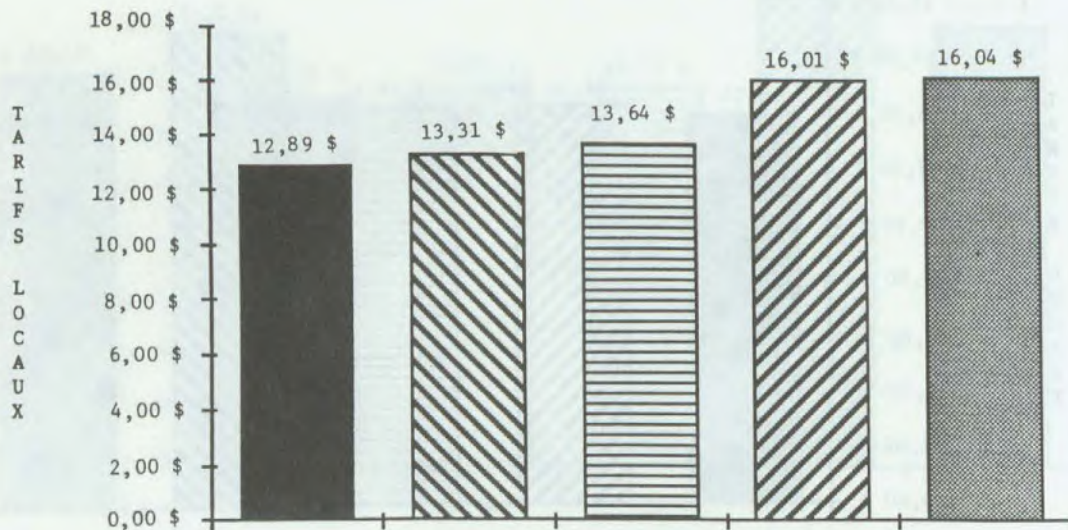


SCHÉMA 3.20
Tarifs locaux du service de résidence en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux



NOUVEAU-BRUNSWICK

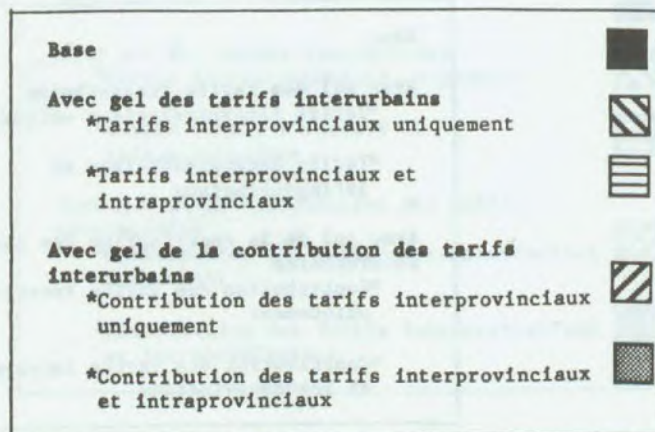


SCHÉMA 3.21
Tarifs locaux du service de résidence en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

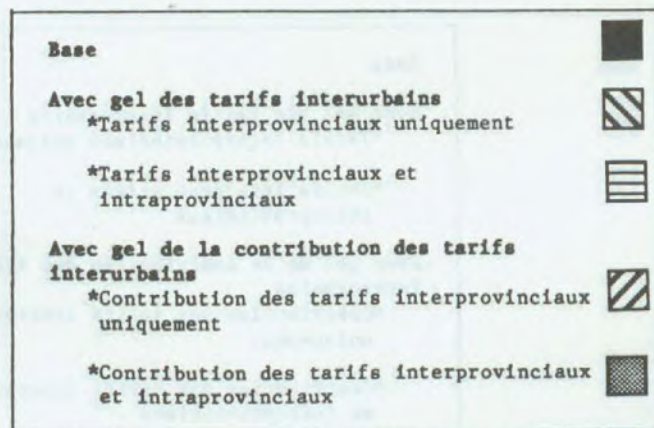
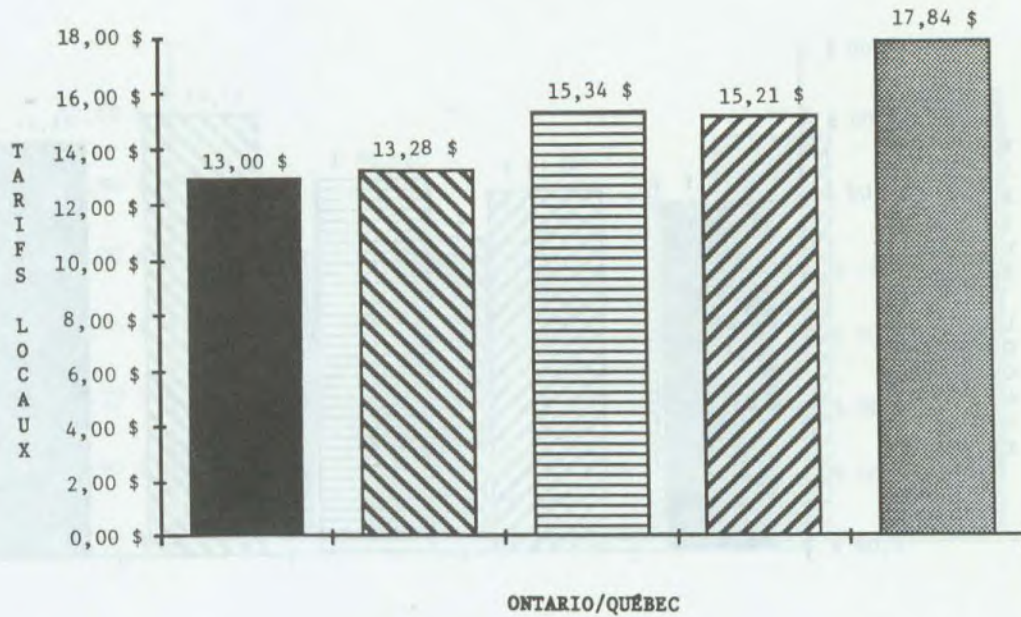


SCHÉMA 3.22
Tarifs locaux du service de résidence en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

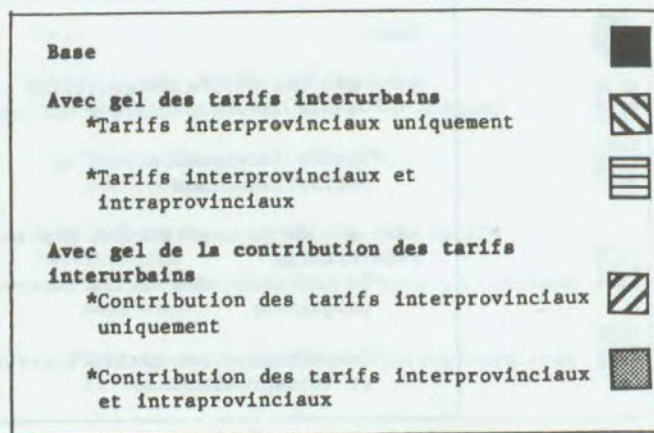
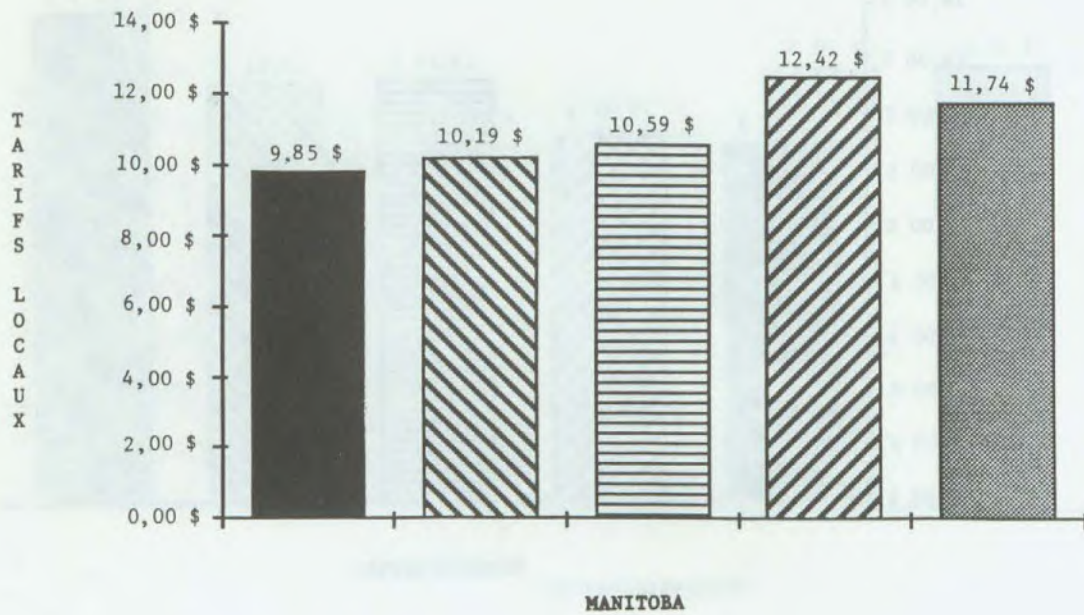


SCHÉMA 3.23
Tarifs locaux du service de résidence en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

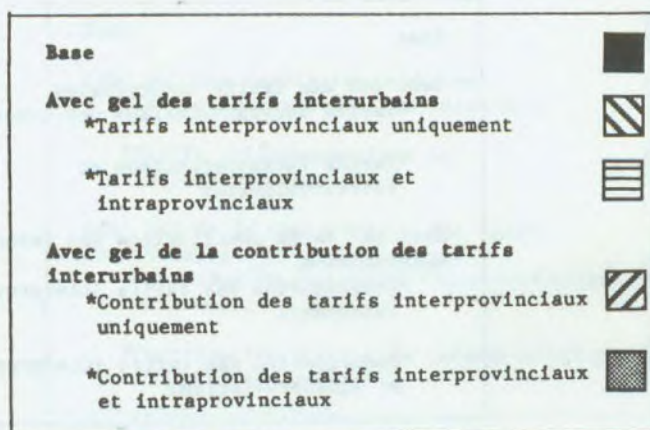
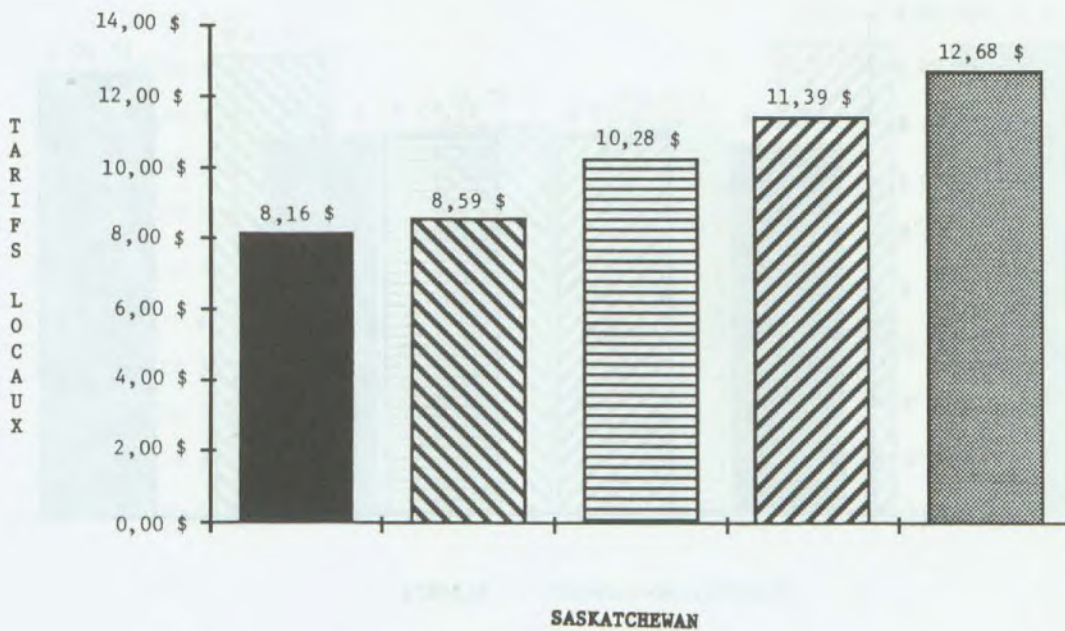


SCHÉMA 3.24
Tarifs locaux du service de résidence en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

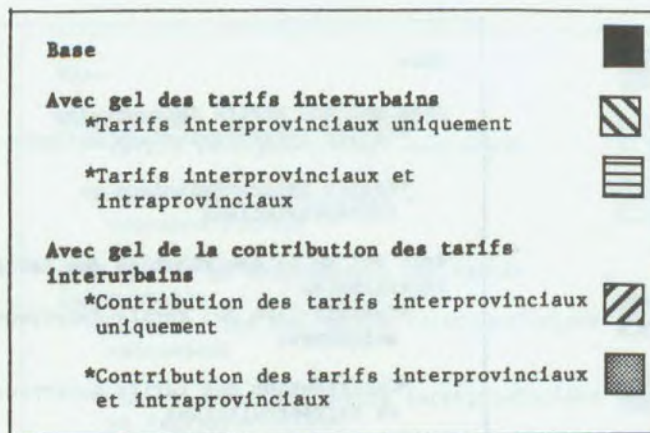
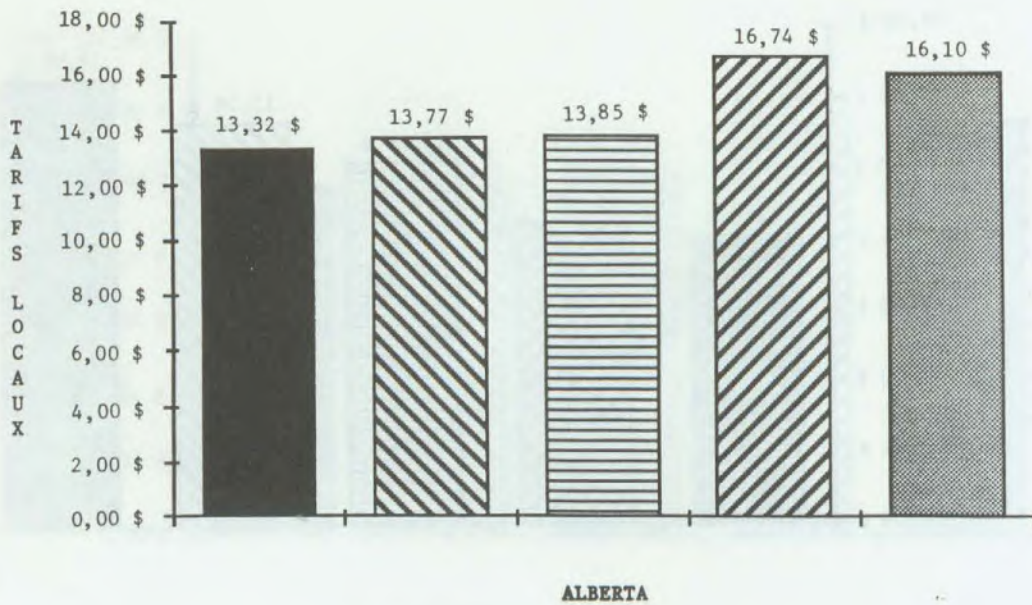


SCHÉMA 3.25
Tarifs locaux du service de résidence en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

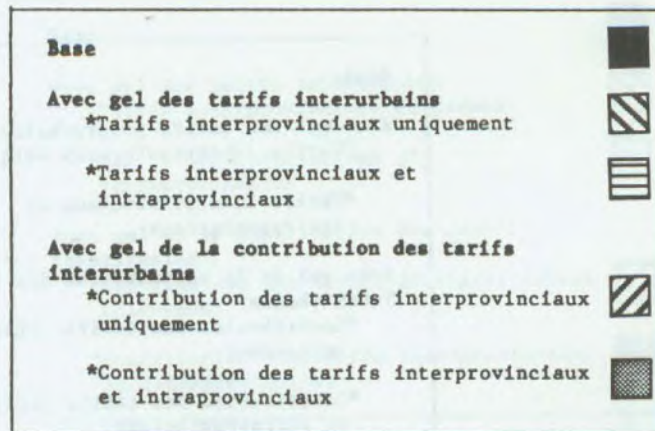
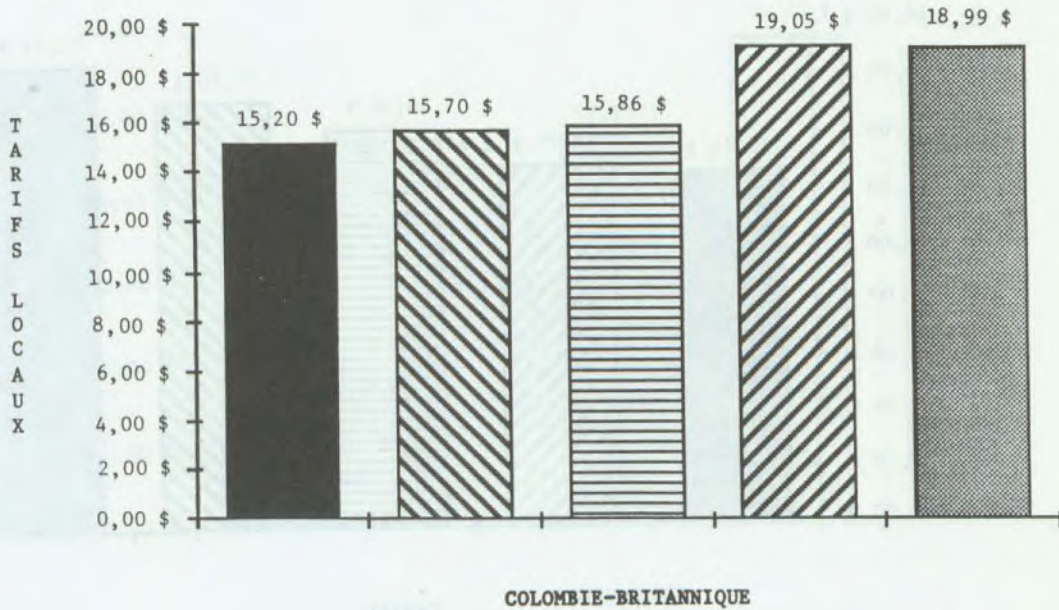


SCHÉMA 3.26
Tarifs locaux du service de résidence en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

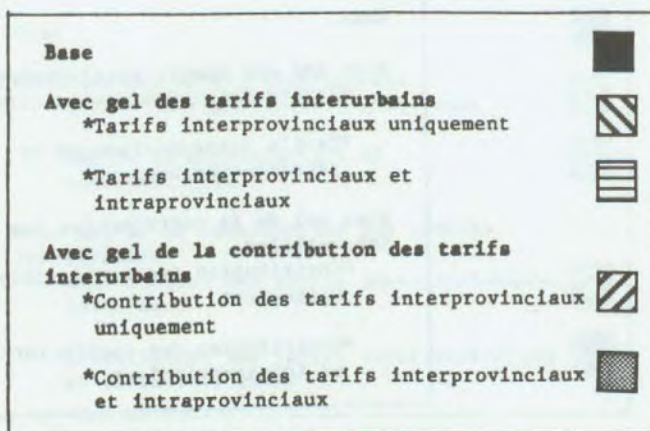
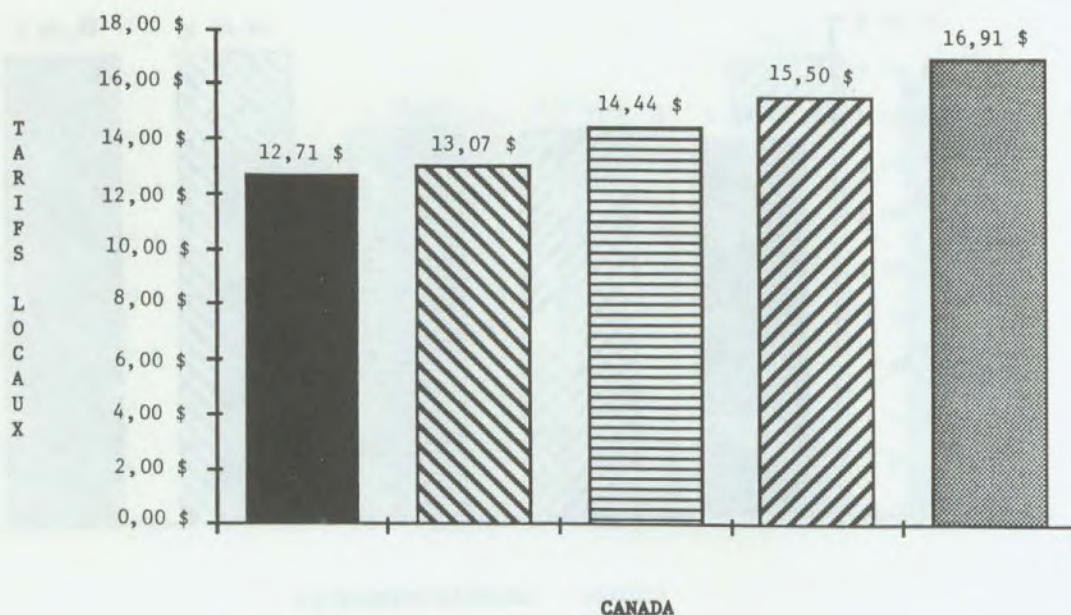
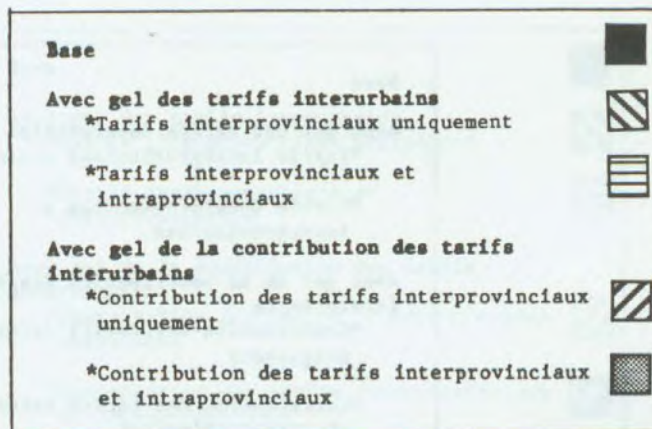
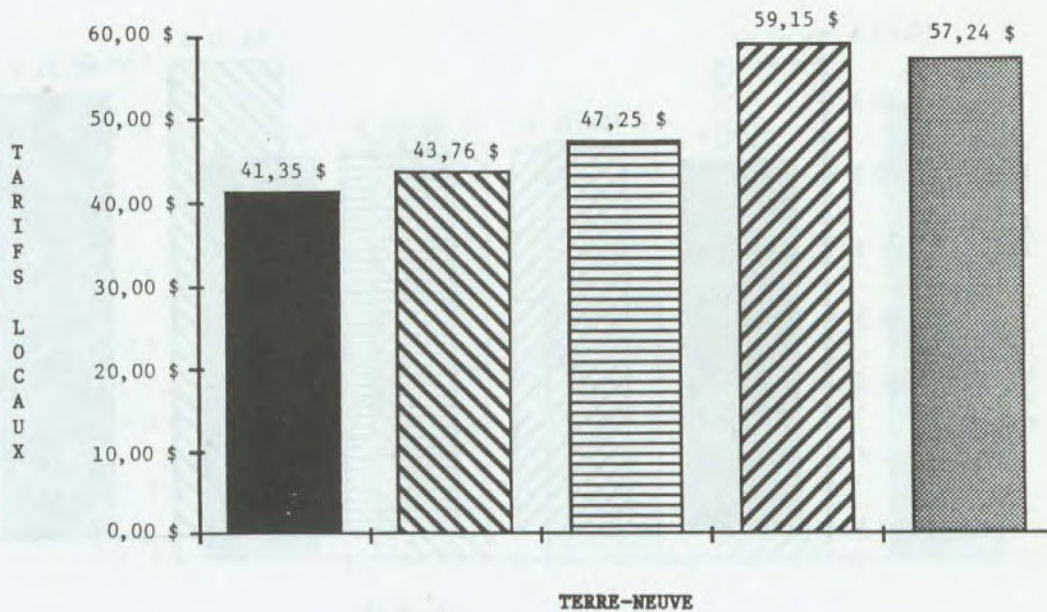


SCHÉMA 3.27
Tarifs locaux du service d'affaires en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux



SCHEMA 3.28
Tarifs locaux du service d'affaires en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

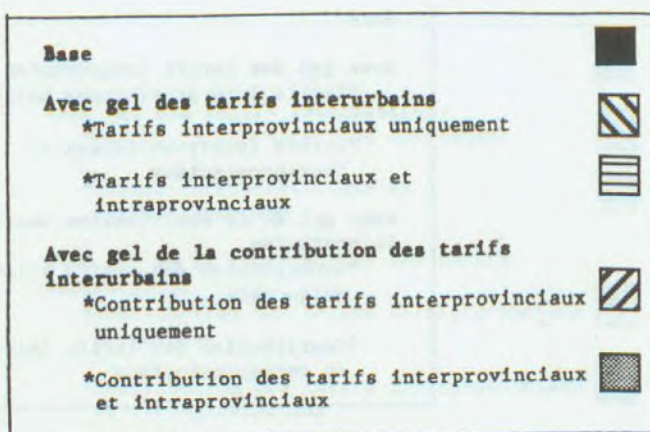
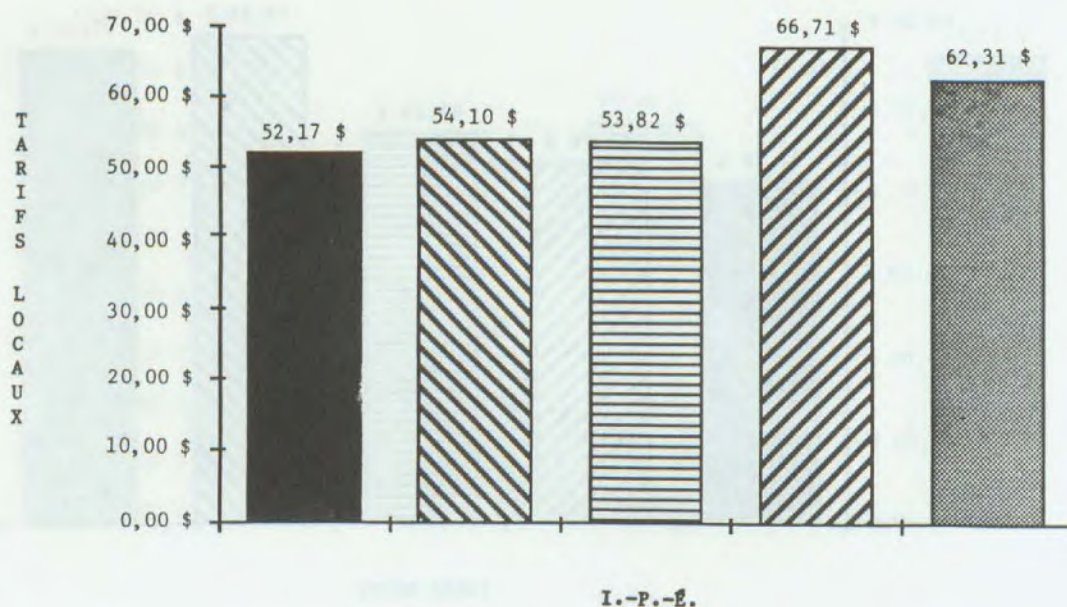


SCHÉMA 3.29
Tarifs locaux du service d'affaires en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

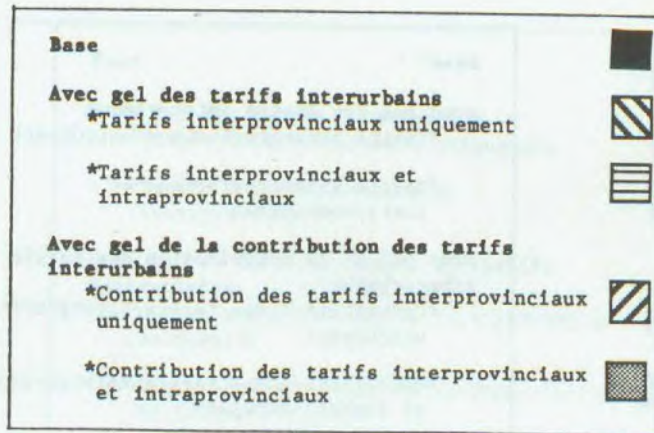
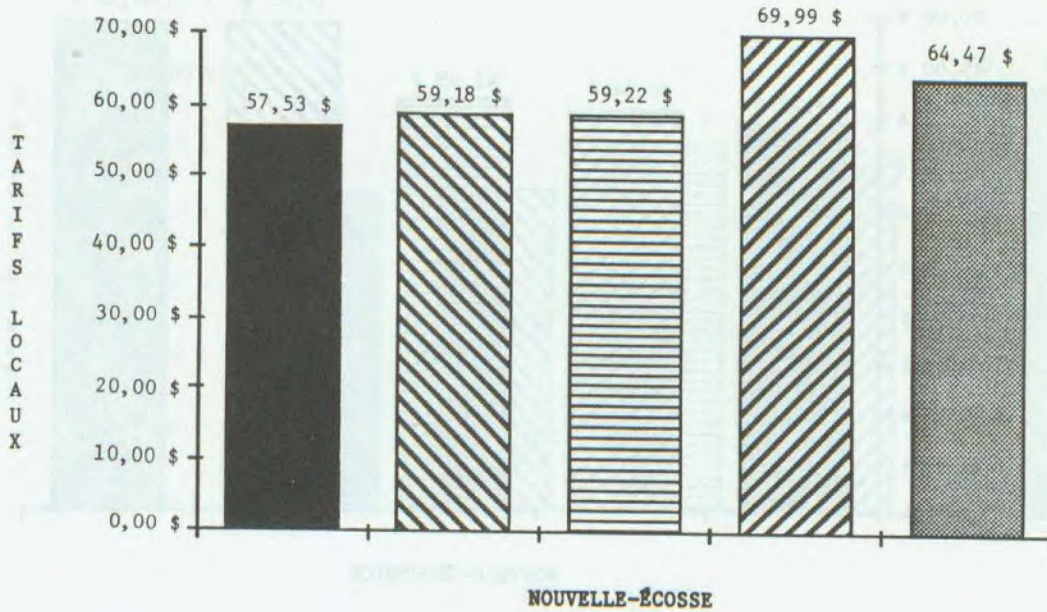


SCHÉMA 3.30
Tarifs locaux du service d'affaires en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

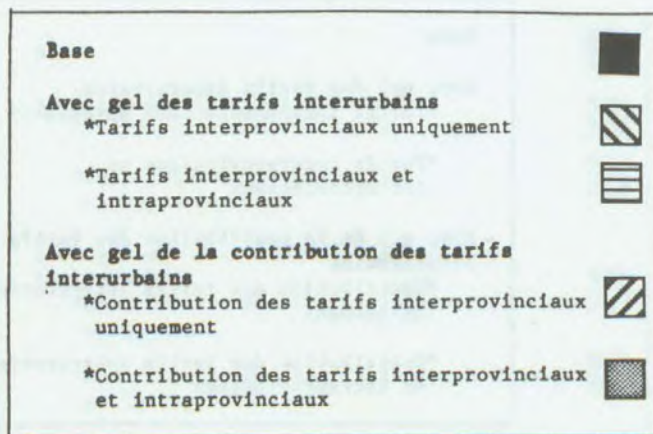
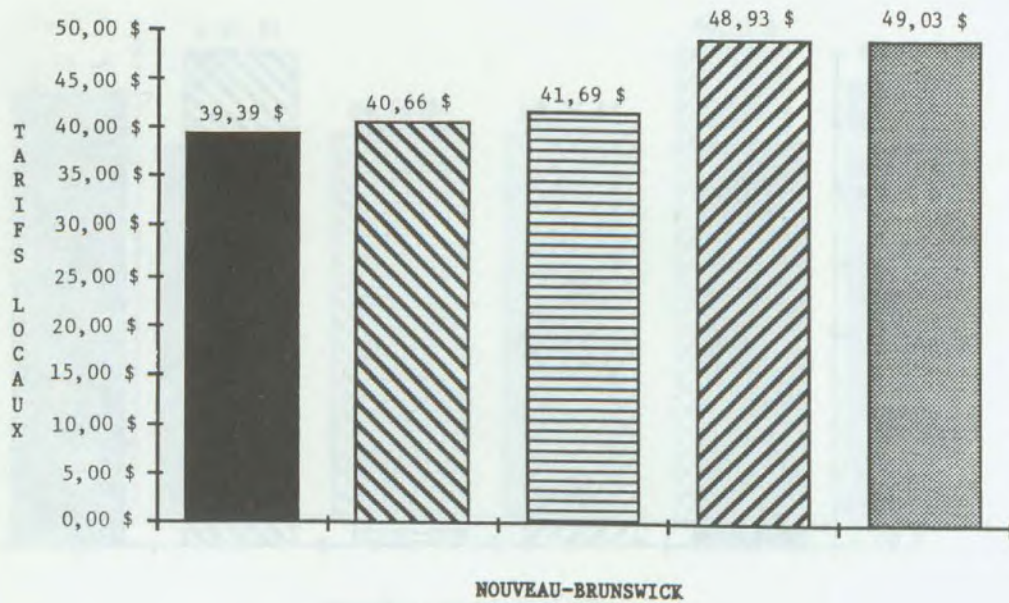
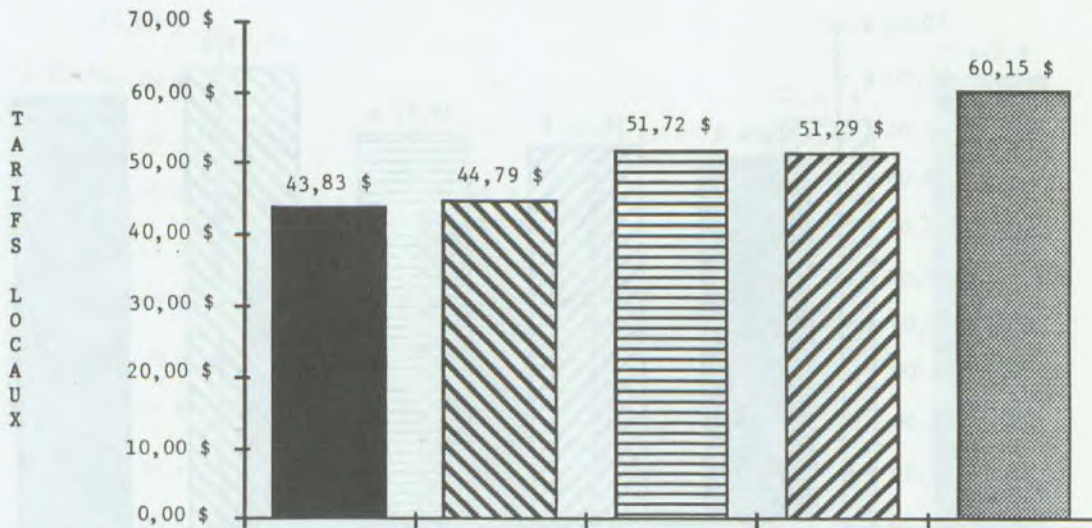


SCHÉMA 3.31
Tarifs locaux du service d'affaires en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux



ONTARIO/QUÉBEC

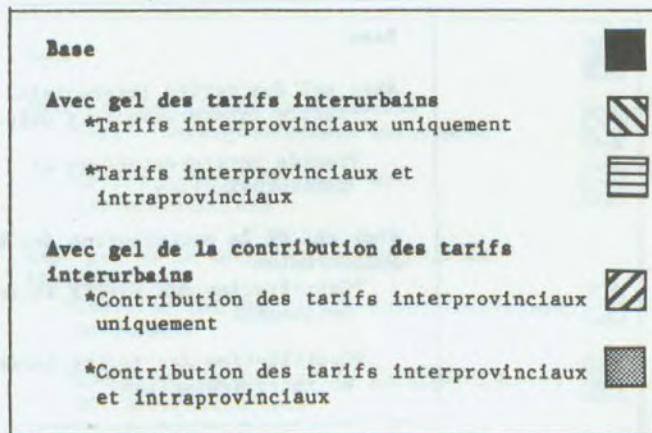
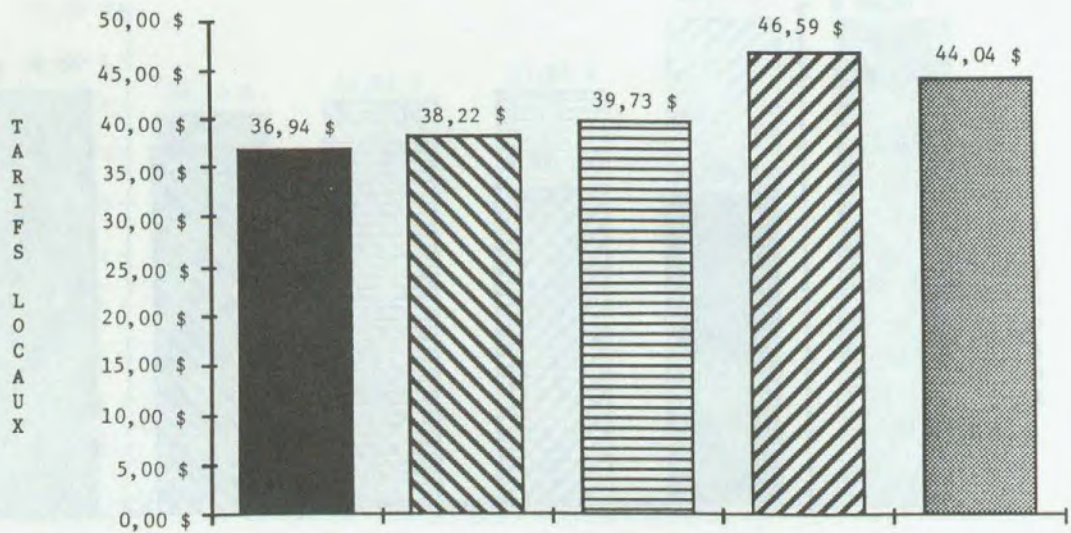
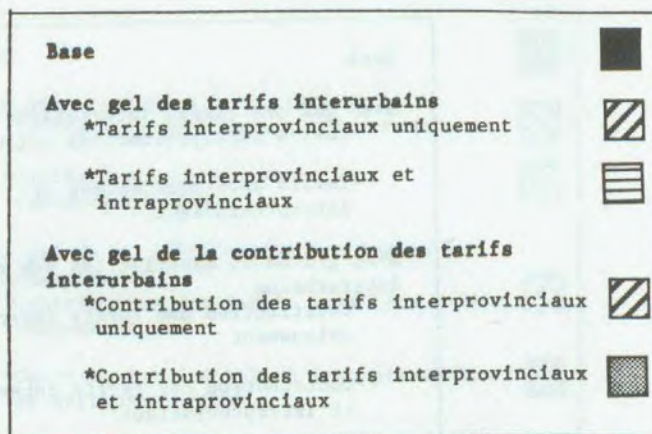


SCHÉMA 3.32
Tarifs locaux du service d'affaires en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux



MANITOBA



SCHEMA 3.33
Tarifs locaux du service d'affaires en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

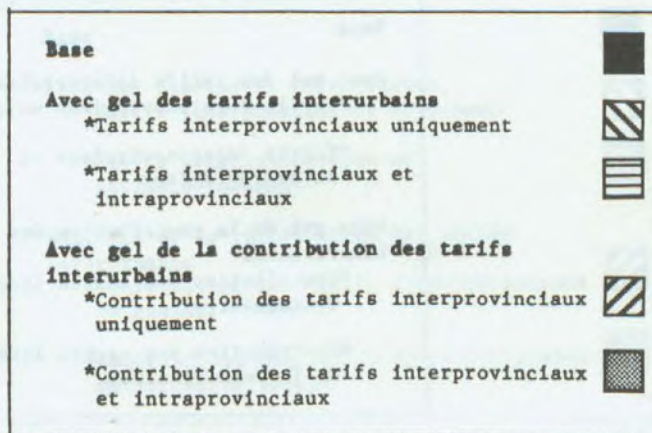
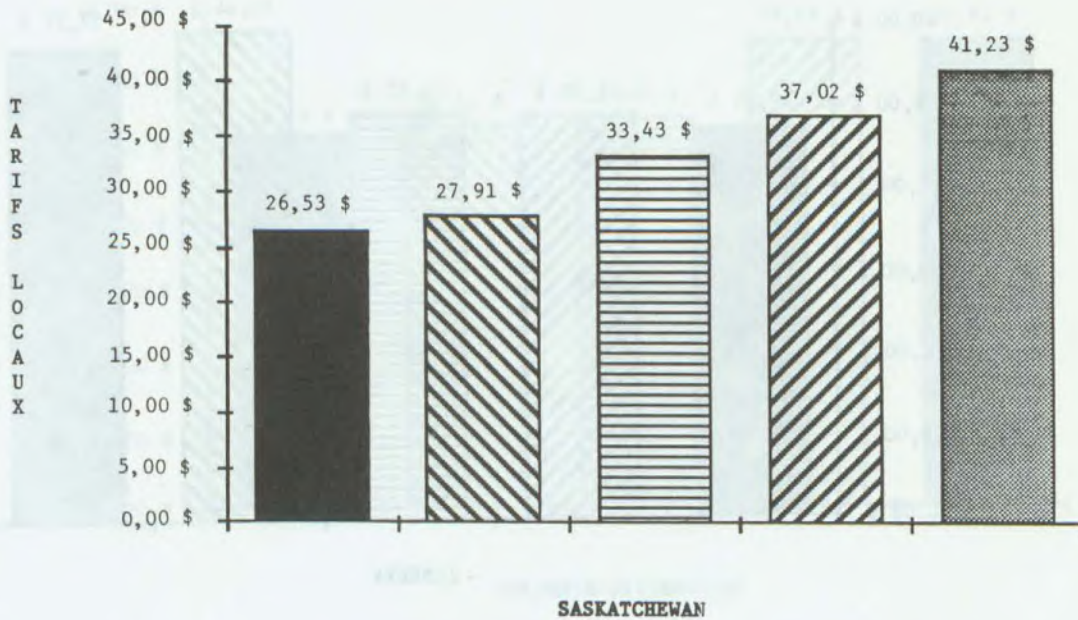


SCHÉMA 3.34
Tarifs locaux du service d'affaires en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux

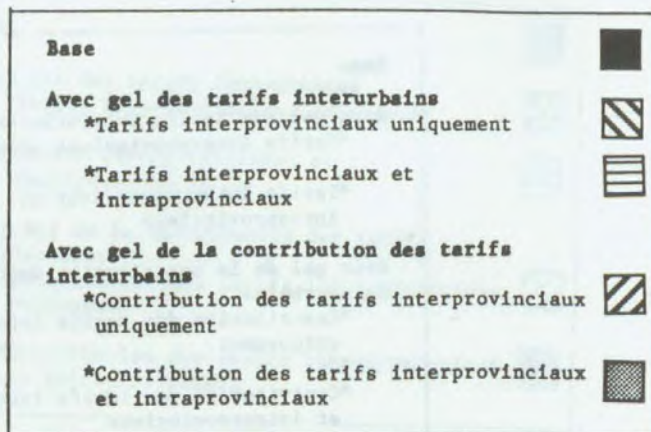
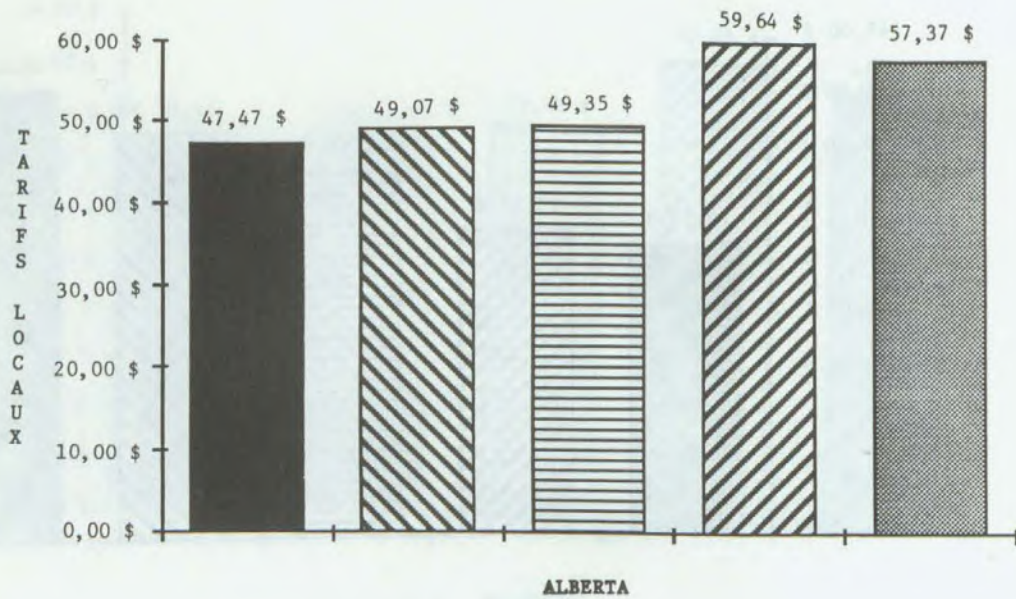
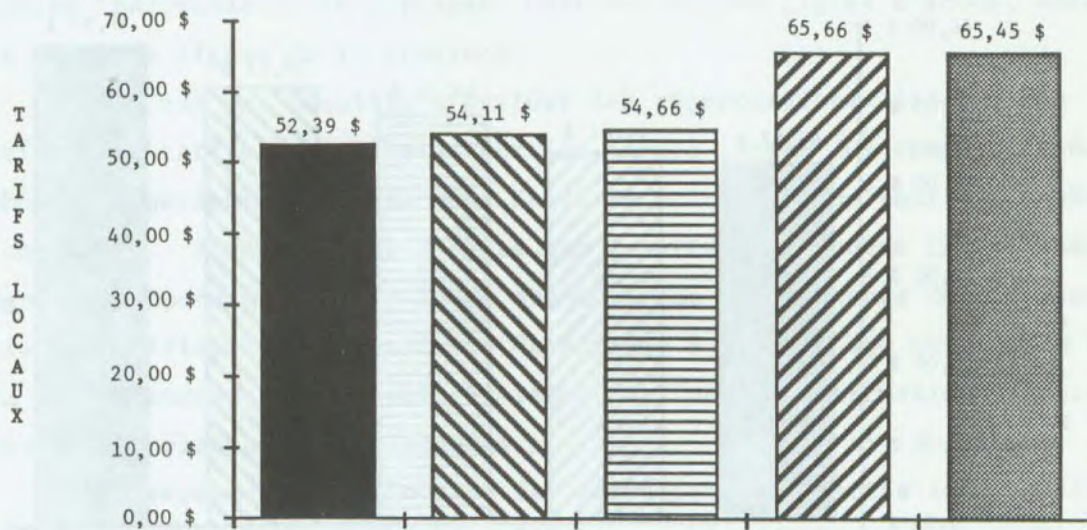
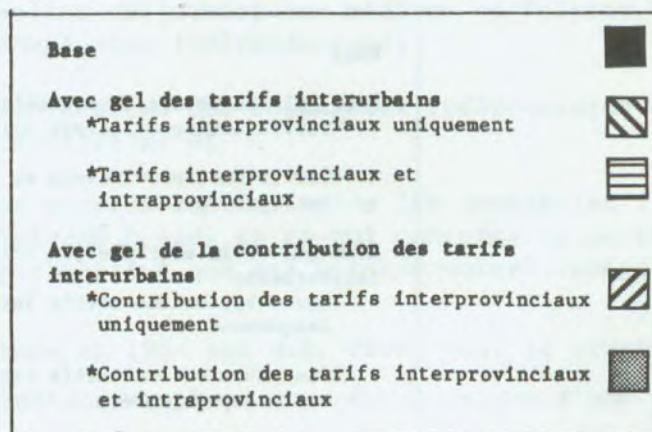


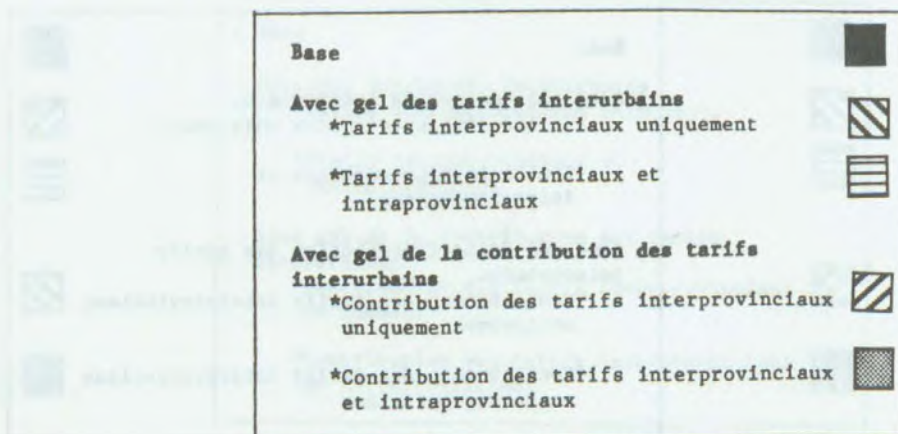
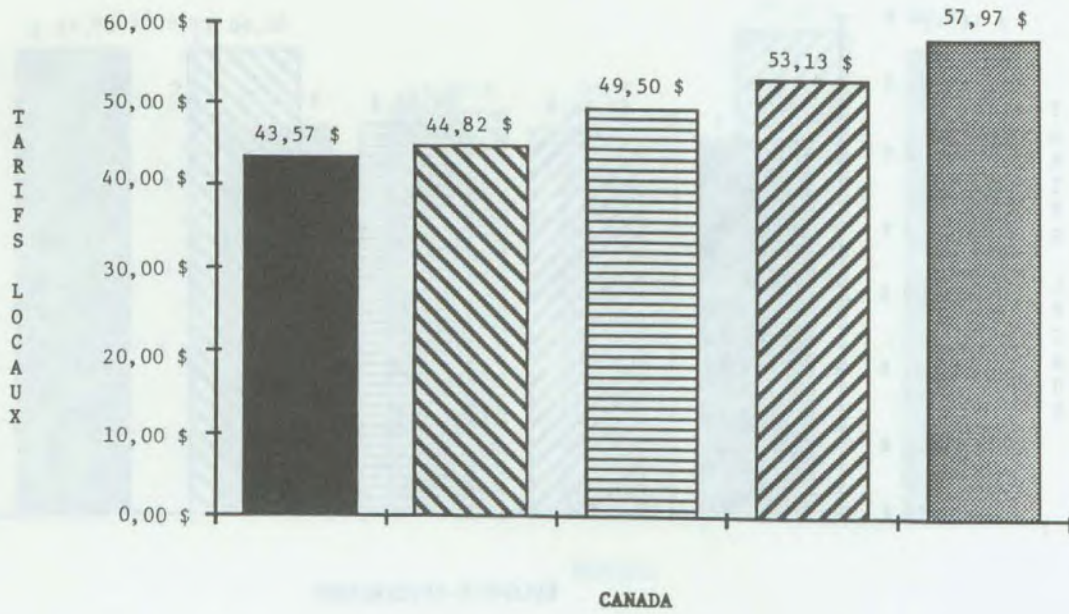
SCHÉMA 3.35
Tarifs locaux du service d'affaires en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux



COLOMBIE-BRITANNIQUE



SCHEMA 3.36
Tarifs locaux du service d'affaires en 1990
dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation des tarifs locaux



En 1984, toutefois, on dénombrait plus de 100 réseaux téléphoniques (reliant environ 1,3 millions de téléphones) qui ne faisaient pas partie de Telecom Canada. La majorité d'entre eux étaient situés en Ontario et au Québec, même si le plus important était celui d'Edmonton téléphones, qui comptait cette année-là 475 000 appareils.

En Ontario, il existe actuellement 30 compagnies de téléphone indépendantes qui comptent quelque 280 000 lignes d'accès, soit 4 % de l'ensemble des lignes d'accès au réseau téléphonique de la province. Au Québec, 16 compagnies indépendantes se partagent environ 380 000 lignes d'accès, soit 9 % du nombre total de lignes de la province.

Il n'est pas possible d'évaluer les répercussions directes des réductions des tarifs interurbains sur les tarifs locaux des compagnies de téléphone indépendantes avec le même degré de précision que pour les membres de Telecom Canada. Néanmoins, il importe que la présente enquête tienne compte des compagnies indépendantes et de leurs abonnés. En effet, toute décision en matière de tarification qui pourrait être prise à l'égard des membres de Telecom Canada serait susceptible d'avoir également de fortes répercussions sur les compagnies de téléphone indépendantes.

Les répercussions globales des réductions des tarifs interurbains sur les tarifs locaux des compagnies de téléphone indépendantes seraient déterminées par les trois facteurs suivants :

- l'ampleur des réductions tarifaires ainsi que leur portée (s'appliqueront-elles uniquement aux membres de Telecom Canada ou, également, aux compagnies indépendantes?)
- la proportion des recettes des compagnies indépendantes qui provient des services interurbains; et
- les modalités des accords conclus entre les compagnies indépendantes et les membres de Telecom Canada en ce qui concerne le partage des revenus, et la probabilité que ces accords soient renégociés.

Une étude effectuée en 1984 par D.A. Ford² pour la province de l'Ontario fournit des évaluations-repères des répercussions d'une diminution des tarifs interurbains sur les compagnies indépendantes de cette province. L'étude établit également deux faits saillants qui facilitent la comparaison des évaluations détaillées faites pour les membres de Telecom Canada et pour les compagnies indépendantes, à savoir:

1. que le pourcentage moyen des revenus que dix compagnies ontariennes interrogées tirent des services interurbains s'élève à 60 %, alors qu'il est de 58 % pour tous les membres de Telecom Canada;
2. que l'importance des revenus provenant des services interurbains est beaucoup plus grande que pour les membres de Telecom Canada (elle varie de 31 % à 79 % dans les dix compagnies indépendantes étudiées).

Cette étude des compagnies indépendantes a également évalué l'augmentation qu'il faudrait appliquer aux tarifs mensuels du service local pour compenser des diminutions de 10 %, 30 % et 50 % des revenus provenant du service interurbain. Sur un échantillon de dix compagnies, l'étude révèle, par exemple, que pour compenser une diminution de 10 % des revenus provenant du service interurbain, il faudrait appliquer aux tarifs mensuels fixes une augmentation variant de 6,6 % à 27,4 %. On trouvera d'autres chiffres dans le tableau 3.4.

TABLEAU 3.4
Modification des tarifs mensuels du service local de 1983

	Tarif mensuel de base du service local en 1983	Diminution des revenus provenant du service interurbain de					
		10 % 30 % 50 %			10 % 30 % 50 %		
		Augmentation (pourcentage)			Nouveau tarif local		
Compagnie A	15,42 \$	13,7	41,2	68,7	17,54 \$	21,78 \$	26,01 \$
Compagnie B	11,38 \$	18,7	56,2	93,7	13,52 \$	17,78 \$	22,05 \$
Compagnie C	6,90 \$	26,9	80,7	134,6	8,76 \$	12,47 \$	16,18 \$
Compagnie D	6,96 \$	25,6	76,8	128,1	8,74 \$	12,31 \$	15,88 \$
Compagnie E	8,98 \$	21,6	64,7	107,8	10,92 \$	14,79 \$	18,67 \$
Compagnie F	8,43 \$	27,4	82,2	137,0	10,75 \$	15,37 \$	19,99 \$
Compagnie G	21,33 \$	7,3	21,8	36,3	22,88 \$	25,98 \$	29,07 \$
Compagnie H	9,90 \$	23,0	69,0	114,9	12,17 \$	16,72 \$	21,27 \$
Compagnie I	11,66 \$	6,6	19,9	33,2	12,43 \$	13,98 \$	15,53 \$

Il convient également de noter que ces évaluations ont été faites en fonction de l'hypothèse de simplification voulant que les réductions des tarifs interurbains n'entraînent aucune stimulation du trafic. Ces évaluations ne donnent par conséquent qu'une indication très générale des répercussions auxquelles on peut s'attendre.

L'étude de Peat, Marwick dont il a déjà été question comprend des évaluations de la stimulation du trafic ainsi que des dépenses et investissement qui y sont associés. Ces évaluations tendraient donc à prévoir plus précisément que l'étude de D.A. Ford les répercussions des réductions des tarifs interurbains. En fait, la similitude qui existe entre les compagnies de téléphone indépendantes et les membres de Telecom Canada en ce qui concerne la dépendance à l'égard des revenus provenant des services interurbains donne à penser que les évaluations de Peat, Marwick donneraient également une indication raisonnable des répercussions sur les compagnies indépendantes -- du moins en Ontario. Toutefois, les écarts importants qu'on note d'une compagnie indépendante à l'autre en ce qui a trait à cette dépendance portent à croire que ces répercussions seraient distribuées de façon très inégale. En outre, l'ampleur des répercussions des réductions serait fonction des conditions énoncées dans les accords régissant le partage des revenus.

En Ontario, par exemple, les abonnés des compagnies indépendantes paient en général les mêmes tarifs interurbains que les abonnés de Bell Canada. Par conséquent, la réduction des tarifs interurbains aurait une incidence directe sur les revenus à partager et sur le compte des abonnés. Il est également possible que les commissions versées au titre du trafic fassent l'objet d'une nouvelle négociation si Bell Canada devait enregistrer une diminution persistante des revenus qu'elle tire des services interurbains.

Au Québec, les effets des réductions des tarifs interurbains seraient vraisemblablement différents, étant donné que la réglementation en vigueur a établi que les compagnies de téléphone indépendantes pouvaient fixer des tarifs différents de ceux de Bell Canada, avec la conséquence que c'est chez les compagnies indépendantes que l'on retrouve la plus importante part de revenus attribuables à des tarifs élevés. Par conséquent, une réduction des tarifs interurbains des abonnés de Bell Canada serait susceptible d'entraîner une diminution de revenus plus faible pour les compagnies indépendantes du Québec que pour celles de l'Ontario.

3.7 Modification possible des structures tarifaires

Nous avons jusqu'ici passé en revue les répercussions possibles d'une modification des tarifs interurbains sur le niveau des tarifs locaux. S'il était nécessaire de formuler certaines hypothèses quant aux répartitions possibles des augmentations des tarifs locaux entre les services de résidence et les services

d'affaires, la discussion était avant tout axée sur les niveaux de tarifs (moyens) et n'envisageait pas en détail les implications possibles d'une modification de la structure des tarifs locaux, ni les modifications possibles de la structure des tarifs interurbains.

Pour ce qui est des répercussions sur des groupes d'abonnés particuliers, les modifications de la structure tarifaire peuvent avoir des effets aussi importants qu'une modification des tarifs proprement dits. En outre, une modification simultanée des structures tarifaires et des tarifs aurait des effets susceptibles de s'annuler ou, au contraire, de se conjuguer.

Par exemple, une hausse des tarifs moyens du service local qui s'accompagnerait d'une réduction de l'écart entre les tarifs d'affaires et les tarifs de résidence, et des différences entre les groupes tarifaires aurait des répercussions plus fortes que la moyenne sur les tarifs locaux du service de résidence en région rurale. De même, toute réduction des tarifs interurbains moyens qui s'accompagnerait d'une restructuration entraînant des réductions plus importantes pour les liaisons sur grande distance que pour celles sur courte distance impliquerait des réductions supérieures à la moyenne pour les abonnés dont les communications se font sur grande distance, et des réductions inférieures à la moyenne pour ceux qui communiquent principalement sur courte distance. Enfin, l'instauration d'un service local tarifé à l'utilisation se traduirait par des hausses du tarif local inférieures à la moyenne pour les usagers à faible volume de trafic, et supérieures à la moyenne pour les usagers à fort volume de trafic.*

* Pour une discussion plus détaillée des autres structures tarifaires possibles du service local, se reporter au chapitre 10.

CHAPITRE 3

RENVOIS

1. Peat, Marwick et Associés, "Impacts of Competition in Message Toll Telephone Services". Rapport commandé par le ministère des Communications et les gouvernements provinciaux, septembre 1984.
2. D.A. Ford and Associates Ltd., "The Likely Effects of Competition on the Independent Telephone Companies in Ontario". Rapport préparé pour le gouvernement de l'Ontario, juillet 1984.

CHAPITRE 3

ANNEXE

TABLEAUX A.1 à A.10 : Modification des tarifs mensuels en 1986

TABLEAUX B.1 à B.8 : Modification des tarifs mensuels en 1990

TABLEAU A.1
Modification des tarifs mensuels du service local de résidence en 1986 -- Dans l'hypothèse d'un même
montant d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base 1986	Réduction des tarifs interurbains interprovinciaux de								
		10 %	30 %	50 %	10 %	30 %	50 %	10 %	30 %	50 %
		Pourcentage d'augmentation			Montant de l'augmentation			Nouveau tarif local		
Québec/Ontario	10,96 \$	5,02	19,71	42,43	0,55 \$	2,16 \$	4,65 \$	11,51 \$	13,12 \$	15,61 \$
Terre-Neuve	10,93 \$	14,00	53,89	109,24	1,53 \$	5,89 \$	11,94 \$	12,46 \$	16,82 \$	22,87 \$
I.-P.-É.	9,88 \$	10,73	44,23	91,60	1,06 \$	4,37 \$	9,05 \$	10,94 \$	14,25 \$	18,93 \$
Nouvelle-Écosse	10,43 \$	9,20	36,43	76,32	0,96 \$	3,80 \$	7,96 \$	11,39 \$	14,23 \$	18,39 \$
Nouveau-Brunswick	10,28 \$	10,51	39,20	80,74	1,08 \$	4,03 \$	8,30 \$	11,36 \$	14,31 \$	18,58 \$
Manitoba	7,25 \$	12,83	47,59	98,21	0,93 \$	3,45 \$	7,12 \$	8,18 \$	10,70 \$	14,37 \$
Saskatchewan	6,53 \$	16,23	61,87	129,71	1,06 \$	4,04 \$	8,47 \$	7,59 \$	10,57 \$	15,00 \$
Alberta	8,46 \$	14,07	54,26	113,95	1,19 \$	4,59 \$	9,64 \$	9,65 \$	13,05 \$	18,10 \$
Colombie-Britannique	10,63 \$	9,97	37,72	79,68	1,06 \$	4,01 \$	8,47 \$	11,69 \$	14,64 \$	19,10 \$
Canada	10,07 \$	7,55	29,20	61,77	0,76 \$	2,94 \$	6,22 \$	10,83 \$	13,01 \$	16,29 \$

TABLEAU A.2
Modification des tarifs mensuels du service local d'affaires en 1986 -- Dans l'hypothèse d'un même
montant d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base 1986	Réduction des tarifs interurbains interprovinciaux de								
		10 %	30 %	50 %	10 %	30 %	50 %	10 %	30 %	50 %
		Pourcentage d'augmentation			Montant de l'augmentation			Nouveau tarif local		
Québec/Ontario	36,97 \$	1,49	5,84	12,58	0,55 \$	2,16 \$	4,65 \$	37,52 \$	39,13 \$	41,62 \$
Terre-Neuve	35,74 \$	4,28	16,48	33,41	1,53 \$	5,89 \$	11,94 \$	37,27 \$	41,63 \$	47,68 \$
I.-P.-É.	38,65 \$	2,74	11,31	23,42	1,06 \$	4,37 \$	9,05 \$	39,71 \$	43,02 \$	47,70 \$
Nouvelle-Écosse	42,45 \$	2,26	8,95	18,75	0,96 \$	3,80 \$	7,96 \$	43,41 \$	46,25 \$	50,41 \$
Nouveau-Brunswick	31,41 \$	3,44	12,83	26,42	1,08 \$	4,03 \$	8,30 \$	32,49 \$	35,44 \$	39,71 \$
Manitoba	27,20 \$	3,42	12,68	26,18	0,93 \$	3,45 \$	7,12 \$	28,13 \$	30,65 \$	34,32 \$
Saskatchewan	21,24 \$	4,99	19,02	39,88	1,06 \$	4,04 \$	8,47 \$	22,30 \$	25,28 \$	29,71 \$
Alberta	30,15 \$	3,95	15,22	31,97	1,19 \$	4,59 \$	9,64 \$	31,34 \$	34,74 \$	39,79 \$
Colombie-Britannique	36,64 \$	2,89	10,94	23,12	1,06 \$	4,01 \$	8,47 \$	37,70 \$	40,65 \$	45,11 \$
Canada	34,52 \$	2,20	8,52	18,02	0,76 \$	2,94 \$	6,22 \$	35,28 \$	37,46 \$	40,74 \$

TABLEAU A.3
Modification des tarifs mensuels du service local de résidence en 1986 -- Dans l'hypothèse d'un même
pourcentage d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base 1986	Réduction des tarifs interurbains interprovinciaux de								
		10 %	30 %	50 %	10 %	30 %	50 %	10 %	30 %	50 %
		Pourcentage d'augmentation			Montant de l'augmentation			Nouveau tarif local		
Québec/Ontario	10,96 \$	3,37	13,31	28,65	0,37 \$	1,46 \$	3,14 \$	11,33 \$	12,42 \$	14,10 \$
Terre-Neuve	10,93 \$	9,94	37,69	76,65	1,09 \$	4,12 \$	8,38 \$	12,02 \$	15,05 \$	19,31 \$
I.-P.-É.	9,88 \$	7,42	28,78	59,82	0,73 \$	2,84 \$	5,91 \$	10,61 \$	12,72 \$	15,79 \$
Nouvelle-Écosse	10,43 \$	5,77	22,75	47,55	0,60 \$	2,37 \$	4,96 \$	11,03 \$	12,80 \$	15,39 \$
Nouveau-Brunswick	10,28 \$	6,71	25,28	52,17	0,69 \$	2,60 \$	5,36 \$	10,97 \$	12,88 \$	15,64 \$
Manitoba	7,25 \$	7,62	28,42	58,68	0,55 \$	2,06 \$	4,25 \$	7,80 \$	9,31 \$	11,50 \$
Saskatchewan	6,53 \$	10,24	39,06	81,77	0,67 \$	2,55 \$	5,34 \$	7,20 \$	9,08 \$	11,87 \$
Alberta	8,46 \$	8,16	31,54	66,21	0,69 \$	2,67 \$	5,60 \$	9,15 \$	11,13 \$	14,06 \$
Colombie-Britannique	10,63 \$	6,73	25,53	53,85	0,72 \$	2,71 \$	5,72 \$	11,35 \$	13,34 \$	16,35 \$
Canada	10,07 \$	5,02	19,46	41,23	0,51 \$	1,96 \$	4,15 \$	10,58 \$	12,03 \$	14,22 \$

TABLEAU A.4
Modification des tarifs mensuels du service local d'affaires en 1986 -- Dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base 1986	Réduction des tarifs interurbains interprovinciaux de								
		10 %	30 %	50 %	10 %	30 %	50 %	10 %	30 %	50 %
		Pourcentage d'augmentation			Montant de l'augmentation			Nouveau tarif local		
Québec/Ontario	36,97 \$	3,37	13,31	28,65	1,25 \$	4,92 \$	10,59 \$	38,22 \$	41,89 \$	47,56 \$
Terre-Neuve	35,74 \$	9,94	37,69	76,65	3,55 \$	13,47 \$	27,39 \$	39,29 \$	49,21 \$	63,13 \$
I.-P.-É.	38,65 \$	7,42	28,78	59,82	2,87 \$	11,12 \$	23,12 \$	41,52 \$	49,77 \$	61,77 \$
Nouvelle-Écosse	42,45 \$	5,77	22,75	47,55	2,45 \$	9,66 \$	20,18 \$	44,90 \$	52,11 \$	62,63 \$
Nouveau-Brunswick	31,41 \$	6,71	25,28	52,17	2,11 \$	7,94 \$	16,39 \$	33,52 \$	39,35 \$	47,80 \$
Manitoba	27,20 \$	7,62	28,42	58,68	2,07 \$	7,73 \$	15,96 \$	29,27 \$	34,93 \$	43,16 \$
Saskatchewan	21,24 \$	10,24	39,06	81,77	2,17 \$	8,30 \$	17,37 \$	23,41 \$	29,54 \$	38,61 \$
Alberta	30,15 \$	8,16	31,54	66,21	2,46 \$	9,51 \$	19,96 \$	32,61 \$	39,66 \$	50,11 \$
Colombie-Britannique	36,64 \$	6,73	25,53	53,85	2,47 \$	9,35 \$	19,73 \$	39,11 \$	45,99 \$	56,37 \$
Canada	34,52 \$	5,02	19,46	41,23	1,73 \$	6,72 \$	14,23 \$	36,25 \$	41,24 \$	48,75 \$

TABLEAU A.5

Modification des tarifs mensuels du service local de résidence en 1986 — Dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base 1986	Réduction des tarifs interurbains interprovinciaux [et intraprovinciaux] de														
		10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %
		[10]	[15]	[15]	[20]	[20]	[10]	[15]	[15]	[20]	[20]	[10]	[15]	[15]	[20]	[20]
		Pourcentage d'augmentation					Montant de l'augmentation					Nouveau tarif local				
Québec-Ontario	10,96 \$	15,51	28,19	36,41	53,47	65,97	1,70 \$	3,09 \$	3,99 \$	5,86 \$	7,23 \$	12,66 \$	14,05 \$	14,95 \$	16,82 \$	18,19 \$
Terra-Neuve	10,93 \$	28,00	53,89	75,11	109,24	139,25	3,06 \$	5,89 \$	8,21 \$	11,94 \$	15,22 \$	13,99 \$	16,82 \$	19,14 \$	22,87 \$	26,15 \$
I.-P.-É.	9,88 \$	16,80	35,12	53,44	77,83	103,74	1,66 \$	3,47 \$	5,28 \$	7,69 \$	10,25 \$	11,54 \$	13,35 \$	15,16 \$	17,57 \$	20,13 \$
Nouvelle-Écosse	10,43 \$	19,37	37,30	52,35	76,89	98,47	2,02 \$	3,89 \$	5,46 \$	8,02 \$	10,27 \$	12,45 \$	14,32 \$	15,89 \$	18,45 \$	20,70 \$
Nouveau-Brunswick	10,28 \$	18,68	36,38	52,24	76,75	99,61	1,92 \$	3,74 \$	5,37 \$	7,89 \$	10,24 \$	12,20 \$	14,02 \$	15,65 \$	18,17 \$	20,52 \$
Manitoba	7,25 \$	21,10	41,66	60,83	89,52	117,38	1,53 \$	3,02 \$	4,41 \$	6,49 \$	8,51 \$	8,78 \$	10,27 \$	11,66 \$	13,74 \$	15,76 \$
Saskatchewan	6,53 \$	35,38	66,92	92,19	135,22	172,13	2,31 \$	4,37 \$	6,02 \$	8,83 \$	11,24 \$	8,84 \$	10,90 \$	12,55 \$	15,36 \$	17,77 \$
Alberta	8,46 \$	34,99	64,89	87,00	126,95	159,34	2,96 \$	5,49 \$	7,36 \$	10,74 \$	13,48 \$	11,42 \$	13,95 \$	15,82 \$	19,20 \$	21,94 \$
Colombie-Britannique	10,63 \$	23,80	44,12	59,55	87,39	110,35	2,53 \$	4,69 \$	6,33 \$	9,29 \$	11,73 \$	13,16 \$	15,32 \$	16,96 \$	19,92 \$	22,36 \$
Canada	10,07 \$	19,66	36,25	48,26	70,80	88,68	1,98 \$	3,65 \$	4,86 \$	7,13 \$	8,93 \$	12,05 \$	13,72 \$	14,93 \$	17,20 \$	19,00 \$

TABLEAU A.6

Modification des tarifs mensuels du service local d'affaires en 1986 — Dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation pour les années du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base 1986	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %
		[10]	[15]	[15]	[20]	[20]	[10]	[15]	[15]	[20]	[20]	[10]	[15]	[15]	[20]	[20]
		Pourcentage d'augmentation					Montant de l'augmentation					Nouveau tarif local				
Québec-Ontario	36,97 \$	4,60	8,36	10,79	15,85	19,56	1,70 \$	3,09 \$	3,99 \$	5,86 \$	7,23 \$	38,67 \$	40,06 \$	40,96 \$	42,83 \$	44,20 \$
Terra-Neuve	35,74 \$	8,56	16,48	22,97	33,41	42,59	3,06 \$	5,89 \$	8,21 \$	11,94 \$	15,22 \$	38,80 \$	41,63 \$	43,95 \$	47,68 \$	50,96 \$
I.-P.-É.	38,65 \$	4,29	8,98	13,66	19,90	26,52	1,66 \$	3,47 \$	5,28 \$	7,69 \$	10,25 \$	40,31 \$	42,12 \$	43,93 \$	46,34 \$	48,90 \$
Nouvelle-Écosse	42,45 \$	4,76	9,16	12,86	18,89	24,19	2,02 \$	3,89 \$	5,46 \$	8,02 \$	10,27 \$	44,47 \$	46,34 \$	47,91 \$	50,47 \$	52,72 \$
Nouveau-Brunswick	31,41 \$	6,11	11,91	17,10	25,12	32,60	1,92 \$	3,74 \$	5,37 \$	7,89 \$	10,24 \$	33,33 \$	35,15 \$	36,78 \$	39,30 \$	41,65 \$
Manitoba	27,20 \$	5,63	11,10	16,21	23,86	31,29	1,53 \$	3,02 \$	4,41 \$	6,49 \$	8,51 \$	28,73 \$	30,22 \$	31,61 \$	33,69 \$	35,71 \$
Saskatchewan	21,24 \$	10,88	20,57	28,34	41,57	52,92	2,31 \$	4,37 \$	6,02 \$	8,83 \$	11,24 \$	23,55 \$	25,61 \$	27,26 \$	30,07 \$	32,48 \$
Alberta	30,15 \$	9,82	18,21	24,41	35,62	44,71	2,96 \$	5,49 \$	7,35 \$	10,74 \$	13,48 \$	33,11 \$	35,64 \$	37,51 \$	40,89 \$	43,63 \$
Colombie-Britannique	36,64 \$	6,91	12,80	17,28	25,35	32,01	2,53 \$	4,69 \$	6,33 \$	9,29 \$	11,73 \$	39,17 \$	41,33 \$	42,97 \$	45,93 \$	48,37 \$
Canada	34,52 \$	5,74	10,57	14,08	20,65	25,87	1,98 \$	3,65 \$	4,86 \$	7,13 \$	8,93 \$	36,50 \$	38,17 \$	39,38 \$	41,65 \$	43,45 \$

TABLEAU A.7

Modification des tarifs mensuels du service local de résidence en 1986 — Dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base 1986	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %
		[10]	[15]	[15]	[20]	[20]	[10]	[15]	[15]	[20]	[20]	[10]	[15]	[15]	[20]	[20]
		Pourcentage d'augmentation					Montant de l'augmentation					Nouveau tarif local				
Québec-Ontario	10,96 \$	10,49	19,04	24,60	36,09	44,53	1,15 \$	2,09 \$	2,70 \$	3,96 \$	4,88 \$	12,11 \$	13,05 \$	13,66 \$	14,92 \$	15,84 \$
Terra-Neuve	10,93 \$	19,48	37,54	52,66	76,49	97,53	2,13 \$	4,10 \$	5,76 \$	8,36 \$	10,66 \$	13,06 \$	15,03 \$	16,69 \$	19,29 \$	21,59 \$
I.-P.-É.	9,88 \$	11,23	23,04	34,87	51,54	68,54	1,11 \$	2,28 \$	3,45 \$	5,09 \$	6,77 \$	10,99 \$	12,16 \$	13,33 \$	14,97 \$	16,65 \$
Nouvelle-Écosse	10,43 \$	12,06	23,29	32,66	47,92	61,45	1,26 \$	2,43 \$	3,41 \$	5,00 \$	6,41 \$	11,69 \$	12,86 \$	13,84 \$	15,43 \$	16,84 \$
Nouveau-Brunswick	10,28 \$	12,07	23,56	33,81	49,58	64,26	1,24 \$	2,42 \$	3,48 \$	5,10 \$	6,61 \$	11,52 \$	12,70 \$	13,76 \$	15,38 \$	16,89 \$
Manitoba	7,25 \$	12,61	24,89	36,41	53,50	70,11	0,91 \$	1,80 \$	2,64 \$	3,88 \$	5,08 \$	8,16 \$	9,05 \$	9,89 \$	11,13 \$	12,33 \$
Saskatchewan	6,53 \$	22,38	42,24	58,15	85,19	108,46	1,46 \$	2,76 \$	3,80 \$	5,56 \$	7,08 \$	7,99 \$	9,29 \$	10,33 \$	12,09 \$	13,61 \$
Alberta	8,46 \$	20,34	37,72	50,58	73,83	92,63	1,72 \$	3,19 \$	4,28 \$	6,25 \$	7,84 \$	10,18 \$	11,65 \$	12,74 \$	14,71 \$	16,30 \$
Colombie-Britannique	10,63 \$	16,04	29,81	40,26	59,05	74,59	1,71 \$	3,17 \$	4,28 \$	6,28 \$	7,93 \$	12,34 \$	13,80 \$	14,91 \$	16,91 \$	18,56 \$
Canada	10,07 \$	13,08	24,19	32,21	47,21	59,13	1,32 \$	2,44 \$	3,24 \$	4,75 \$	5,95 \$	11,39 \$	12,51 \$	13,31 \$	14,82 \$	16,02 \$

TABLEAU A.8

Modification des tarifs mensuels du service local d'affaires en 1986 — Dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base 1986	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %
		[10]	[15]	[15]	[20]	[20]	[10]	[15]	[15]	[20]	[20]	[10]	[15]	[15]	[20]	[20]
		Pourcentage d'augmentation					Montant de l'augmentation					Nouveau tarif local				
Québec-Ontario	36,97 \$	10,49	19,04	24,60	36,09	44,53	3,88 \$	7,04 \$	9,09 \$	13,34 \$	16,46 \$	40,85 \$	44,01 \$	46,06 \$	50,31 \$	53,43 \$
Terra-Neuve	35,74 \$	19,48	37,54	52,66	76,49	97,53	6,96 \$	13,42 \$	18,82 \$	27,34 \$	34,86 \$	42,70 \$	49,16 \$	54,56 \$	63,08 \$	70,60 \$
I.-P.-É.	38,65 \$	11,23	23,04	34,87	51,54	68,54	4,34 \$	8,90 \$	13,48 \$	19,92 \$	26,49 \$	42,99 \$	47,55 \$	52,13 \$	58,57 \$	65,14 \$
Nouvelle-Écosse	42,45 \$	12,06	23,29	32,66	47,92	61,45	5,12 \$	9,89 \$	13,86 \$	20,34 \$	26,09 \$	47,57 \$	52,34 \$	56,31 \$	62,79 \$	68,54 \$
Nouveau-Brunswick	31,41 \$	12,07	23,56	33,81	49,58	64,26	3,79 \$	7,40 \$	10,62 \$	15,57 \$	20,18 \$	35,20 \$	38,81 \$	42,03 \$	46,98 \$	51,59 \$
Manitoba	27,20 \$	12,61	24,89	36,41	53,50	70,11	3,43 \$	6,77 \$	9,90 \$	14,55 \$	19,07 \$	30,63 \$	33,97 \$	37,10 \$	41,75 \$	46,27 \$
Saskatchewan	21,24 \$	22,38	42,24	58,15	85,19	108,46	4,75 \$	8,87 \$	12,35 \$	18,09 \$	23,04 \$	25,99 \$	30,21 \$	33,59 \$	39,33 \$	44,28 \$
Alberta	30,15 \$	20,34	37,72	50,58	73,83	92,63	6,13 \$	11,37 \$	15,25 \$	22,26 \$	27,93 \$	36,28 \$	41,52 \$	45,40 \$	52,41 \$	58,08 \$
Colombie-Britannique	36,64 \$	16,04	29,81	40,26	59,05	74,59	5,88 \$	10,92 \$	14,75 \$	21,64 \$	27,33 \$	42,52 \$	47,56 \$	51,39 \$	58,28 \$	63,97 \$
Canada	34,52 \$	13,08	24,19	32,21	47,21	59,13	4,52 \$	8,35 \$	11,12 \$	16,30 \$	20,41 \$	39,04 \$	42,87 \$	45,64 \$	50,82 \$	54,93 \$

TABLEAU A.9

Niveaux des tarifs mensuels du service local de résidence en 1986 -- Dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence (Élasticité de -0,4, -0,8 et -1,3)

	Tarif mensuel de base 1986	Réduction des tarifs interurbains interprovinciaux de						
		30 %	50 %	10 %	30 %	50 %	30 %	50 %
		Élasticité -0,4		Élasticité 0,8			Élasticité -1,3	
Québec/Ontario	10,96 \$	13,04 \$	14,80 \$	11,33 \$	14,42 \$	14,10 \$	11,51 \$	12,96 \$
Terre-Neuve	10,93 \$	16,29 \$	20,65 \$	12,02 \$	15,05 \$	19,31 \$	13,29 \$	17,22 \$
I.-P.-É.	9,88 \$	13,53 \$	16,55 \$	10,61 \$	12,72 \$	15,79 \$	11,58 \$	14,58 \$
Nouvelle-Écosse	10,43 \$	13,61 \$	16,25 \$	11,03 \$	12,80 \$	15,39 \$	11,65 \$	14,01 \$
Nouveau-Brunswick	10,28 \$	13,73 \$	16,55 \$	10,97 \$	12,88 \$	15,64 \$	11,66 \$	14,19 \$
Manitoba	7,25 \$	10,06 \$	12,35 \$	7,80 \$	9,31 \$	11,50 \$	8,24 \$	10,17 \$
Saskatchewan	6,53 \$	10,01 \$	12,89 \$	7,20 \$	9,08 \$	11,87 \$	7,74 \$	10,24 \$
Alberta	8,46 \$	12,14 \$	15,18 \$	9,15 \$	11,13 \$	14,61 \$	9,98 \$	12,28 \$
Colombie-Britannique	10,63 \$	14,40 \$	17,52 \$	11,35 \$	13,34 \$	16,35 \$	11,81 \$	14,48 \$
Canada	10,07 \$	12,80 \$	15,08 \$	10,58 \$	12,03 \$	14,22 \$	10,91 \$	12,84 \$

TABLEAU A.10

Niveaux des tarifs mensuels du service local de résidence en 1986 -- Dans l'hypothèse d'un même pourcentage d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence (Élasticité de -0,4, -0,8 et -1,3)

	Tarif mensuel de base 1986	Réduction des tarifs interurbains interprovinciaux de						
		30 %	50 %	10 %	30 %	50 %	30 %	50 %
		Élasticité -0,4 (Aug. %)		Élasticité 0,8 (Aug. %)			Élasticité -1,3 (Aug. %)	
Québec/Ontario	10,96 \$	18,98 \$	35,04 \$	3,37 \$	13,32 \$	28,65 \$	5,02 \$	18,25 \$
Terre-Neuve	10,93 \$	49,04 \$	88,93 \$	9,97 \$	37,69 \$	76,67 \$	21,59 \$	57,55 \$
I.-P.-É.	9,88 \$	36,94 \$	67,51 \$	7,38 \$	28,74 \$	59,82 \$	17,21 \$	47,57 \$
Nouvelle-Écosse	10,43 \$	30,49 \$	55,80 \$	5,75 \$	22,72 \$	47,56 \$	11,69 \$	34,32 \$
Nouveau-Brunswick	10,28 \$	33,56 \$	60,99 \$	6,71 \$	25,29 \$	52,14 \$	13,42 \$	38,04 \$
Manitoba	7,25 \$	38,76 \$	70,34 \$	7,59 \$	28,41 \$	58,62 \$	13,66 \$	40,28 \$
Saskatchewan	6,53 \$	53,29 \$	97,40 \$	10,26 \$	39,05 \$	81,77 \$	18,53 \$	56,81 \$
Alberta	8,46 \$	43,50 \$	79,43 \$	8,16 \$	31,56 \$	66,19 \$	14,42 \$	45,15 \$
Colombie-Britannique	10,63 \$	35,47 \$	64,82 \$	6,77 \$	25,49 \$	53,80 \$	11,10 \$	36,22 \$
Canada	10,07 \$	27,11 \$	49,75 \$	5,06 \$	19,46 \$	41,21 \$	8,34 \$	27,51 \$

TABLEAU B.1

Modification des tarifs mensuels du service local de résidence en 1990 -- Dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base		GEL DES CONTRIBUTIONS					
			Cont. des tarifs interprovinciaux seulement			Cont. des tarifs interprovinciaux et intraprovinciaux		
	1986	1990	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)
Québec/Ontario	10,96 \$	13,96 \$	23,42 \$	3,27 \$	17,23 \$	51,29 \$	7,16 \$	21,12 \$
Terre-Neuve	10,93 \$	13,39 \$	57,80 \$	7,74 \$	21,13 \$	51,83 \$	6,94 \$	20,33 \$
I.-P.-É.	9,88 \$	15,18 \$	37,29 \$	5,66 \$	20,84 \$	25,96 \$	3,94 \$	19,12 \$
Nouvelle-Écosse	10,43 \$	16,37 \$	30,05 \$	4,92 \$	21,29 \$	16,80 \$	2,75 \$	19,12 \$
Nouveau-Brunswick	10,28 \$	14,32 \$	33,87 \$	4,85 \$	19,17 \$	34,22 \$	4,90 \$	19,22 \$
Manitoba	7,25 \$	11,59 \$	37,01 \$	4,29 \$	15,88 \$	27,26 \$	3,16 \$	14,75 \$
Saskatchewan	6,53 \$	9,11 \$	56,09 \$	5,11 \$	14,22 \$	78,59 \$	7,16 \$	16,27 \$
Alberta	8,46 \$	16,86 \$	34,88 \$	5,88 \$	22,74 \$	28,35 \$	4,78 \$	21,64 \$
Colombie-Britannique	10,63 \$	16,99 \$	33,43 \$	5,68 \$	22,67 \$	32,96 \$	5,60 \$	22,59 \$
Canada	10,07 \$	14,09 \$	29,52 \$	4,16 \$	18,25 \$	44,43 \$	6,26 \$	20,35 \$

TABLEAU B.2

Modification des tarifs mensuels du service local de résidence en 1990 -- Dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base		GEL DES CONTRIBUTIONS					
			Cont. des tarifs interprovinciaux seulement			Cont. des tarifs interprovinciaux et intraprovinciaux		
	1986	1990	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)
Québec/Ontario	36,97 \$	39,97 \$	8,18 \$	3,27 \$	43,24 \$	17,91 \$	7,16 \$	47,13 \$
Terre-Neuve	35,74 \$	38,20 \$	20,26 \$	7,74 \$	45,94 \$	18,17 \$	6,94 \$	45,14 \$
I.-P.-É.	38,65 \$	43,95 \$	12,88 \$	5,66 \$	49,61 \$	8,96 \$	3,94 \$	47,89 \$
Nouvelle-Écosse	42,45 \$	48,39 \$	10,17 \$	4,92 \$	53,31 \$	5,68 \$	2,75 \$	51,14 \$
Nouveau-Brunswick	31,41 \$	35,45 \$	13,68 \$	4,85 \$	40,30 \$	13,82 \$	4,90 \$	40,35 \$
Manitoba	27,20 \$	31,54 \$	13,60 \$	4,29 \$	35,83 \$	10,02 \$	3,16 \$	34,70 \$
Saskatchewan	21,24 \$	23,82 \$	21,45 \$	5,11 \$	28,93 \$	30,06 \$	7,16 \$	30,98 \$
Alberta	30,15 \$	38,55 \$	15,25 \$	5,88 \$	44,43 \$	12,40 \$	4,78 \$	43,33 \$
Colombie-Britannique	36,64 \$	43,00 \$	13,21 \$	5,68 \$	48,68 \$	13,02 \$	5,60 \$	48,60 \$
Canada	34,52 \$	38,54 \$	10,79 \$	4,16 \$	42,70 \$	16,24 \$	6,26 \$	44,80 \$

TABLEAU B.3

Modification des tarifs mensuels du service local de résidence en 1990 -- Dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base		GEL DES CONTRIBUTIONS					
			Cont. des tarifs interprovinciaux seulement			Cont. des tarifs interprovinciaux et intraprovinciaux		
	1986	1990	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)
Québec/Ontario	10,96 \$	13,00 \$	17,02 \$	2,21 \$	15,21 \$	37,23 \$	4,84 \$	17,84 \$
Terre-Neuve	10,93 \$	12,65 \$	43,05 \$	5,45 \$	18,10 \$	38,42 \$	4,86 \$	17,51 \$
I.-P.-É.	9,88 \$	13,34 \$	27,87 \$	3,72 \$	17,06 \$	19,44 \$	2,59 \$	15,93 \$
Nouvelle-Écosse	10,43 \$	14,14 \$	21,65 \$	3,06 \$	17,20 \$	12,07 \$	1,71 \$	15,85 \$
Nouveau-Brunswick	10,28 \$	12,89 \$	24,22 \$	3,12 \$	16,01 \$	24,47 \$	3,15 \$	16,04 \$
Manitoba	7,25 \$	9,85 \$	26,11 \$	2,57 \$	12,42 \$	19,21 \$	1,89 \$	11,74 \$
Saskatchewan	6,53 \$	8,16 \$	39,53 \$	3,23 \$	11,39 \$	55,41 \$	4,52 \$	12,68 \$
Alberta	8,46 \$	13,32 \$	25,64 \$	3,42 \$	16,74 \$	20,86 \$	2,78 \$	16,10 \$
Colombie-Britannique	10,63 \$	15,20 \$	25,33 \$	3,85 \$	19,05 \$	24,93 \$	3,79 \$	18,99 \$
Canada	10,07 \$	12,71 \$	21,95 \$	2,79 \$	15,50 \$	33,04 \$	4,20 \$	16,91 \$

TABLEAU B.4

Modification des tarifs mensuels du service local de résidence en 1990 -- Dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base		GEL DES CONTRIBUTIONS					
			Cont. des tarifs interprovinciaux seulement			Cont. des tarifs interprovinciaux et intraprovinciaux		
	1986	1990	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)
Québec/Ontario	36,97 \$	43,83 \$	17,02 %	7,46 \$	51,29 \$	37,23 %	16,32 \$	60,15 \$
Terre-Neuve	35,74 \$	41,35 \$	43,05 %	17,80 \$	59,15 \$	38,42 %	15,89 \$	57,24 \$
I.-P.-É.	38,65 \$	52,17 \$	27,87 %	14,54 \$	66,71 \$	19,44 %	10,14 \$	62,31 \$
Nouvelle-Écosse	42,45 \$	57,53 \$	21,65 %	12,46 \$	69,99 \$	12,07 %	6,94 \$	64,47 \$
Nouveau-Brunswick	31,41 \$	39,39 \$	24,22 %	9,54 \$	48,93 \$	24,47 %	9,64 \$	49,03 \$
Manitoba	27,20 \$	36,94 \$	26,11 %	9,65 \$	46,59 \$	19,21 %	7,10 \$	44,04 \$
Saskatchewan	21,24 \$	26,53 \$	39,53 %	10,49 \$	37,02 \$	55,41 %	14,70 \$	41,23 \$
Alberta	30,15 \$	47,47 \$	25,64 %	12,17 \$	59,64 \$	20,86 %	9,90 \$	57,37 \$
Colombie-Britannique	36,64 \$	52,39 \$	25,33 %	13,27 \$	65,66 \$	24,93 %	13,06 \$	65,45 \$
Canada	34,52 \$	43,57 \$	21,95 %	9,56 \$	53,13 \$	33,04 %	14,40 \$	57,97 \$

TABLEAU B.5

Modification des tarifs mensuels du service local de résidence en 1990 -- Dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base		GEL DES CONTRIBUTIONS					
			Cont. des tarifs interprovinciaux seulement			Cont. des tarifs interprovinciaux et intraprovinciaux		
	1986	1990	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)
Québec/Ontario	10,96 \$	13,96 \$	3,01 \$	0,42 \$	14,38 \$	24,79 \$	3,46 \$	17,42 \$
Terre-Neuve	10,93 \$	13,39 \$	7,92 \$	1,06 \$	14,45 \$	19,12 \$	2,56 \$	15,95 \$
I.-P.-É.	9,88 \$	15,18 \$	4,87 \$	0,74 \$	15,92 \$	4,08 \$	0,62 \$	15,80 \$
Nouvelle-Écosse	10,43 \$	16,37 \$	4,03 \$	0,66 \$	17,03 \$	4,15 \$	0,68 \$	17,05 \$
Nouveau-Brunswick	10,28 \$	14,32 \$	4,61 \$	0,66 \$	14,98 \$	8,24 \$	1,18 \$	15,50 \$
Manitoba	7,25 \$	11,59 \$	4,83 \$	0,56 \$	12,15 \$	10,61 \$	1,23 \$	12,82 \$
Saskatchewan	6,53 \$	9,11 \$	7,35 \$	0,67 \$	9,78 \$	36,77 \$	3,35 \$	12,46 \$
Alberta	8,46 \$	16,86 \$	4,57 \$	0,77 \$	17,63 \$	5,40 \$	0,91 \$	17,77 \$
Colombie-Britannique	10,63 \$	16,99 \$	4,36 \$	0,74 \$	17,73 \$	5,77 \$	0,98 \$	17,97 \$
Canada	10,07 \$	14,09 \$	3,83 \$	0,54 \$	14,63 \$	18,31 \$	2,58 \$	16,67 \$

TABLEAU B.6

Modification des tarifs mensuels du service local de résidence en 1990 -- Dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base		GEL DES CONTRIBUTIONS					
			Cont. des tarifs interprovinciaux seulement			Cont. des tarifs interprovinciaux et intraprovinciaux		
	1986	1990	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)
Québec/Ontario	36,97 \$	39,97 \$	1,05 %	0,42 \$	40,39 \$	8,66 %	3,46 \$	43,43 \$
Terre-Neuve	35,74 \$	38,20 \$	2,77 %	1,06 \$	39,26 \$	6,70 %	2,56 \$	40,76 \$
I.-P.-É.	38,65 \$	43,95 \$	1,68 %	0,74 \$	44,69 \$	1,41 %	0,62 \$	44,57 \$
Nouvelle-Écosse	42,45 \$	48,39 \$	1,36 %	0,66 \$	49,05 \$	1,41 %	0,68 \$	49,07 \$
Nouveau-Brunswick	31,41 \$	35,45 \$	1,86 %	0,66 \$	36,11 \$	3,33 %	1,18 \$	36,63 \$
Manitoba	27,20 \$	31,54 \$	1,78 %	0,56 \$	32,10 \$	3,90 %	1,23 \$	32,77 \$
Saskatchewan	21,24 \$	23,82 \$	2,81 %	0,67 \$	24,49 \$	14,06 %	3,35 \$	27,17 \$
Alberta	30,15 \$	38,55 \$	2,00 %	0,77 \$	39,32 \$	2,36 %	0,91 \$	39,46 \$
Colombie-Britannique	36,64 \$	43,00 \$	1,72 %	0,74 \$	43,74 \$	2,28 %	0,98 \$	43,98 \$
Canada	34,52 \$	38,54 \$	1,40 %	0,54 \$	39,08 \$	6,69 %	2,58 \$	41,12 \$

TABLEAU B.7

Modification des tarifs mensuels du service local de résidence en 1990 -- Dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base		GEL DES CONTRIBUTIONS					
			Cont. des tarifs interprovinciaux seulement			Cont. des tarifs interprovinciaux et intraprovinciaux		
	1986	1990	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)
Québec/Ontario	10,96 \$	13,00 \$	2,19 \$	0,28 \$	13,28 \$	18,00 \$	2,34 \$	15,34 \$
Terre-Neuve	10,93 \$	12,65 \$	5,82 \$	0,74 \$	13,39 \$	14,28 \$	1,81 \$	14,46 \$
I.-P.-É.	9,88 \$	13,34 \$	3,70 \$	0,49 \$	13,83 \$	3,16 \$	0,42 \$	13,76 \$
Nouvelle-Écosse	10,43 \$	14,14 \$	2,86 \$	0,40 \$	14,54 \$	2,94 \$	0,42 \$	14,56 \$
Nouveau-Brunswick	10,28 \$	12,89 \$	3,23 \$	0,42 \$	13,31 \$	5,85 \$	0,75 \$	13,64 \$
Manitoba	7,25 \$	9,85 \$	3,46 \$	0,34 \$	10,19 \$	7,55 \$	0,74 \$	10,59 \$
Saskatchewan	6,53 \$	8,16 \$	5,21 \$	0,43 \$	8,59 \$	26,00 \$	2,12 \$	10,28 \$
Alberta	8,46 \$	13,32 \$	3,37 \$	0,45 \$	13,77 \$	3,95 \$	0,53 \$	13,85 \$
Colombie-Britannique	10,63 \$	15,20 \$	3,28 \$	0,50 \$	15,70 \$	4,34 \$	0,66 \$	15,86 \$
Canada	10,07 \$	12,71 \$	2,86 \$	0,36 \$	13,07 \$	13,61 \$	1,73 \$	14,44 \$

TABLEAU B.8

Modification des tarifs mensuels du service local de résidence en 1990 -- Dans l'hypothèse d'un même montant d'augmentation pour les abonnés du service d'affaires et ceux du service de résidence

	Tarif mensuel de base		GEL DES CONTRIBUTIONS					
			Cont. des tarifs interprovinciaux seulement			Cont. des tarifs interprovinciaux et intraprovinciaux		
	1986	1990	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)	Aug. %	Aug. \$	Nouveau tarif local (1990)
Québec/Ontario	36,97 \$	43,83 \$	2,19 %	0,96 \$	44,79 \$	18,00 %	7,89 \$	51,72 \$
Terre-Neuve	35,74 \$	41,35 \$	5,82 %	2,41 \$	43,76 \$	14,28 %	5,90 \$	47,25 \$
I.-P.-É.	38,65 \$	52,17 \$	3,70 %	1,93 \$	54,10 \$	3,16 %	1,65 \$	53,82 \$
Nouvelle-Écosse	42,45 \$	57,53 \$	2,86 %	1,65 \$	59,18 \$	2,94 %	1,69 \$	59,22 \$
Nouveau-Brunswick	31,41 \$	39,39 \$	3,23 %	1,27 \$	40,66 \$	5,85 %	2,30 \$	41,69 \$
Manitoba	27,20 \$	36,94 \$	3,46 %	1,28 \$	38,22 \$	7,55 %	2,79 \$	39,73 \$
Saskatchewan	21,24 \$	26,53 \$	5,21 %	1,38 \$	27,91 \$	26,00 %	6,90 \$	33,43 \$
Alberta	30,15 \$	47,47 \$	3,37 %	1,60 \$	49,07 \$	3,95 %	1,88 \$	49,35 \$
Colombie-Britannique	36,64 \$	52,39 \$	3,28 %	1,72 \$	54,11 \$	4,34 %	2,27 \$	54,66 \$
Canada	34,52 \$	43,57 \$	2,86 %	1,25 \$	44,82 \$	13,61 %	5,93 \$	49,50 \$

CHAPITRE 4

Effets des structures tarifaires actuelles et des autres structures possibles sur le maintien du service téléphonique universel abordable

CHAPITRE 4
TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
4.1 Introduction	219
4.2 Accès universel au service téléphonique de base à prix abordables	220
4.2.1 Renseignements généraux	220
4.2.2 Définitions de l'universalité	220
4.3 Accessibilité du service téléphonique et mesure dans laquelle il est abordable	223
4.3.1 Détermination de l'accessibilité du service téléphonique et de la mesure dans laquelle il est abordable	223
4.3.2 Degrés de pénétration du services téléphonique	223
a) Pénétration par région géographique	223
b) Degrés de pénétration et revenu	225
c) Pénétration du service téléphonique par groupe d'âge	226
4.3.3 Mesure dans laquelle les services téléphoniques sont abordables	227
a) Prix abordables et revenu de ménage	227
b) Prix abordables et coût de la vie	228
4.3.4 Caractéristiques des non-abonnés	230
4.4 Incidence des tarifs actuels et possibles du service local sur le nombre des abonnés	231
4.4.1 Facteurs influant sur le nombre actuel des abonnés	231
4.4.2 Incidence des prix sur la demande de service local	232
a) Réactions des consommateurs à la fluctuation des prix	232
b) Modèle des réactions des consommateurs à la fluctuation des prix établi par le personnel	232
4.5 Autres facteurs influençant l'universalité.....	240
4.5.1 Dépôts et frais d'installation	240
4.5.2 Conditions de dépôt	241
4.5.3 Non-paiement des services	243
4.5.4 Étude CROP	243
4.6 Effet des tarifs interurbains sur l'accès universel au service.....	246
4.6.1 Introduction	246
4.6.2 Incidence des tarifs interurbains actuels sur l'accès universel au service	246
4.6.3 Incidence des autres tarifs interurbains possibles sur l'accès universel au service.....	249
4.7 Conclusion	251
Renvois	252
Annexe A - Niveaux de pénétration du service téléphonique à l'extérieur de l'Amérique du Nord	257
Annexe B - Modèle de la demande de service téléphonique local établi par le personnel	258

4.1 Introduction

Il est généralement reconnu que les pratiques et principes actuels d'établissement des prix des services téléphoniques ont été un facteur de la forte accessibilité de ces services au Canada. La grande majorité des Canadiens considère l'accès à un service téléphonique abordable comme une partie intégrante de la vie. Les Canadiens en sont venus à juger que le service téléphonique est un véhicule indispensable de l'efficacité des communications commerciales, personnelles et urgentes.

Vu l'importance capitale qu'a le service téléphonique pour les Canadiens, le présent chapitre portera sur deux questions principales au sujet des tarifs téléphoniques actuels et possibles. Premièrement, s'il est très répandu à l'heure actuelle, le service téléphonique est-il suffisamment accessible et abordable dans l'ensemble du Canada? Deuxièmement, quels effets aurait une modification des tarifs des télécommunications, et particulièrement une majoration des tarifs locaux, sur la disponibilité d'un service téléphonique abordable?

Le présent document porte sur ces deux questions, principalement du point de vue des modifications qui peuvent être apportées aux tarifs locaux. La section 4.2 présente le fondement des politiques sur l'accès universel au service téléphonique à des prix abordables (service téléphonique universel), différentes définitions de l'universalité qui ont été proposées au Canada, et des notions ayant trait au service universel. La section 4.3 présente les faits relatifs à la disponibilité du service téléphonique dans les différentes régions et par groupes de revenu et d'âge ainsi que les résultats de la détermination de la mesure dans laquelle les services sont abordables. La section 4.4 traite de la demande de services téléphoniques et présente une estimation de la réaction des consommateurs aux autres structures tarifaires locales possibles. La section 4.5 porte sur les autres facteurs de prestation du service local qui peuvent influencer le service téléphonique universel. La dernière section du présent chapitre présente les incidences des tarifs interurbains actuels et possibles sur l'universalité. Cette section vise principalement le service téléphonique dans les régions isolées et septentrionales du Canada, où l'accès à un service interurbain abordable peut être plus important que l'accès au service local.

4.2 Accès universel au service téléphonique de base à prix abordables

4.2.1 Renseignements généraux

Aucune loi n'exige la prestation d'un service téléphonique universel au Canada. En fait, le terme "service universel" n'a jamais été précisément défini et se trouve ainsi sujet à des interprétations différentes. Toutefois, il semble incontestable que le service universel constitue un important objectif du point de vue des politiques. Par exemple, le ministre fédéral des Communications a déclaré en 1985 que :

Il est indispensable d'élaborer d'abord et avant tout une politique qui continuera à garantir à chacun, à des tarifs abordables, l'accès au système de télécommunications.¹

Par ailleurs, le ministère ontarien des Transports et des Communications a déclaré qu'un des objectifs du gouvernement de l'Ontario consiste à assurer un accès universel à des prix abordables.² De plus, les ministres fédéral, provinciaux et territoriaux des Communications ont convenu, à la fin d'une conférence de deux jours tenue en février 1986, qu'il y a lieu de donner la priorité au maintien de l'accès universel de tous les consommateurs canadiens à un service téléphonique abordable.³

En 1979, les ministres provinciaux et fédéral des Communications ont adopté un rapport de groupe de travail fédéral-provincial dans lequel les services de télécommunications de base sont considérés comme ceux que le gouvernement juge indispensables et qui devraient être universellement accessibles.⁴ Au cours d'une enquête de 1980 sur les télécommunications, l'Alberta Government Telephones (AGT) a déclaré que :

Le mandat [de la compagnie est] ...l'obligation de fournir des services de télécommunications de base à l'ensemble de la province, soit non seulement dans les régions urbaines mais aussi dans les régions rurales et isolées qu'il est plus coûteux de desservir.⁵

4.2.2 Définitions de l'universalité

Certains des points les plus épineux de la définition de l'universalité du service téléphonique ont trait à la détermination du nombre minimum d'abonnés,

de la qualité du service et des tarifs maximums jugés abordables pour les consommateurs. Nous traiterons dans la présente section de quatre définitions de la conception du service universel telle qu'elle s'applique au service résidentiel local.

1. Chaque ménage a accès chez lui au réseau téléphonique à un prix qu'il est en mesure de payer.*

Selon cette idée générale du service universel, tous les particuliers ont droit au service téléphonique et le prix de ces services ne doit empêcher aucun d'entre eux d'avoir accès au réseau à partir de chez lui. L'universalité exigerait ainsi: (a) la prestation du service à différents ménages à des taux variables, (b) l'imposition des mêmes taux à tous les ménages et la mise en oeuvre d'un programme de subventions compensatrices, ou (c) la prestation du service téléphonique à un taux suffisamment faible pour être abordable à la totalité des ménages. De plus, la définition peut donner lieu à des variations si le service de ligne à deux abonnés ou à un nombre supérieur d'abonnés est jugé acceptable. Dans ce cas, l'universalité pourrait être assurée grâce à une politique prévoyant des rabais uniquement dans le cas du service de ligne collective.

Signalons à cet égard qu'en 1979 les ministres fédéral et provinciaux des Communications ont accepté un rapport dans lequel était recommandé l'accès à un service bidirectionnel public commuté tant pour les communications interurbaines que pour les communications locales, le nombre d'abonnés par ligne ne dépassant pas quatre,⁶ en tant que service minimum acceptable.

Le CRTC, dans ses décisions antérieures, a également prévu une qualité de service différente dans la définition de l'universalité du service téléphonique. Dans la Décision Télécom CRTC 81-15, il a déclaré que:

le Conseil croit que le service téléphonique de base devrait être accessible partout et que des régimes spéciaux devraient être offerts pour alléger le fardeau imposé à ceux qui vivent d'un revenu limité ou fixe... le Conseil a établi que le service à deux abonnés qui comporte des tarifs correspondant à environ 35 % [de moins que les] tarifs du service de ligne individuelle (en vigueur à ce moment-là), constitue un service économique universellement accessible...

* On entend par ménage une personne ou un groupe de personnes occupant une habitation. Le nombre des ménages correspond donc au nombre des habitations occupées. On ne tient pas compte des résidences secondaires dans cette définition.

D'autres variations de la définition peuvent être obtenues si l'on juge que l'accès au réseau téléphonique ne comprend qu'une quantité restreinte d'appels locaux. Bien qu'il n'y en ait pas au Canada actuellement, des limites applicables aux appels locaux sont inhérentes à bien des services économiques offerts aux États-Unis.

2. Chaque ménage a accès chez lui au réseau téléphonique à un prix qui est abordable pour la grande majorité des usagers.

Comme dans le cas de la première définition, l'accès au réseau téléphonique peut être défini de diverses façons en ce qui a trait à la qualité du service dispensé. La deuxième définition diffère de la première car elle ne prévoit pas que tous les usagers aient accès au service. Les exceptions pourraient être attribuables aux coûts prohibitifs de la prestation d'accès dans certaines régions ou à la situation financière de certains ménages. C'est ainsi que Bell Canada a jugé que l'universalité est la disponibilité répandue du service téléphonique local de base.⁸

3. Chaque ménage a un accès au réseau téléphonique convenant à l'habitation qu'il occupe, à un prix abordable pour la grande majorité des usagers.

Cela exige que les compagnies de téléphone fournissent le service de base à l'habitation qu'occupe chaque ménage ou près de cette habitation. Par conséquent, une disponibilité raisonnable du service peut être assurée même si l'habitation n'est pas reliée au réseau. Il suffit qu'il y ait un téléphone public à proximité, que le ménage ait accès au téléphone d'un voisin ou qu'il partage un téléphone situé, par exemple, dans le foyer d'une pension de famille.

4. Tous les ménages ont accès au réseau téléphonique depuis leur résidence.

Cela signifie un téléphone par foyer. Selon cette définition, le service universel ne pourrait être assuré que si l'on obligeait à s'y abonner les personnes qui ne désirent pas le service téléphonique local (quoique peut-être à des tarifs réduits si ceux-ci étaient subventionnés par la base générale des abonnés ou autrement).

4.3 Accessibilité du service téléphonique et mesure dans laquelle il est abordable

4.3.1 Détermination de l'accessibilité du service téléphonique et de la mesure dans laquelle il est abordable

Le pourcentage des ménages qui reçoivent un service téléphonique local, souvent appelé taux ou degré de pénétration, est la mesure la plus utilisée de l'accessibilité du service téléphonique. Un degré de pénétration de 100 p. 100 signifierait que tous les ménages reçoivent le service téléphonique. Bien qu'il indique la proportion des ménages qui s'abonnent au service téléphonique, le degré de pénétration ne témoigne pas de la mesure dans laquelle les frais téléphoniques influencent les montants que les ménages peuvent consacrer à d'autres objets de dépense.

Pour savoir si les prix sont abordables, il est donc plus utile de déterminer le pourcentage du revenu disponible consacré par les ménages au service téléphonique. Toute augmentation de ce pourcentage indiquerait que le service téléphonique devient moins abordable et que les ménages peuvent être obligés de réduire d'autres dépenses afin de garder ce service. D'autre part, toute diminution de ce pourcentage indiquerait que le service est devenu plus abordable.

En outre, la mesure dans laquelle les prix du service sont abordables peut être indiquée par la comparaison de la majoration des tarifs téléphoniques aux prix d'autres biens et services de consommation. Si les tarifs téléphoniques augmentent plus rapidement que ces prix, cela signifie que le service téléphonique devient moins abordable alors que s'ils augmentent plus lentement le service téléphonique devient plus abordable.

4.3.2 Degrés de pénétration du service téléphonique

a) Pénétration par région géographique

Le tableau 4.1 présente les degrés de pénétration du service téléphonique dans l'ensemble du Canada et dans chaque province :

TABLEAU 4.1
Degrés de pénétration du service téléphonique en 1970, 1975, 1980 et 1985
 (Pourcentage des ménages abonnés au service téléphonique)

Année	1970	1975	1980	1985
CANADA	94,5	96,4	97,6	98,2
Terre-Neuve	78,5	90,4	94,4	94,4
Ile-du-Prince-Édouard	84,0	90,0	94,1	95,2
Nouvelle-Écosse	86,9	92,8	96,1	96,7
Nouveau-Brunswick	89,9	95,3	94,4	94,9
Québec	94,3	96,6	98,0	98,6
Ontario	96,7	97,5	98,0	99,0
Manitoba	95,0	97,1	97,4	97,2
Saskatchewan	90,8	95,2	97,4	97,5
Alberta	94,1	96,3	97,9	98,0
Colombie-Britannique	95,9	95,5	97,8	97,7

Source : Catalogue 64-202 de Statistique Canada.

Selon ce tableau, les degrés de pénétration du service téléphonique sont élevés tant à l'échelle du Canada que dans chaque province. La grande majorité de la population de chaque province semble nettement juger le service téléphonique local accessible et abordable.

Le degré de pénétration du service téléphonique aux États-Unis est considérablement inférieur; il ne s'agissait que de 91,5 % en 1980 et de 91,8 % en 1985.⁹ Dans un rapport au sujet des effets de ses décisions sur le service téléphonique universel, la Federal Communications Commission (FCC) des États-Unis a soutenu en 1984 que ce pays avait atteint le service universel et que:

La plupart des participants [à l'instance concernant les frais d'accès] semblent convenir que le 'service universel' existe à l'échelle nationale depuis plusieurs années... pour atteindre un 'objectif de service universel', il faut éviter de prendre des mesures qui porteraient un nombre considérable d'abonnés du service local à annuler leur abonnement.¹⁰

A l'échelle nationale, le Canada a progressé beaucoup plus que les États-Unis dans la réalisation de l'objectif de service téléphonique universel. Les degrés de pénétration de bon nombre d'autres pays sont indiqués à l'Annexe A, bien qu'il faille remarquer que les chiffres présentés dans cette annexe ne sont pas aussi fiables que ceux qui concernent le Canada et les États-Unis et qu'ils ne doivent être considérés que comme des estimations.

Toutefois, il y a dans chaque province des régions où le degré de pénétration du service téléphonique est bien inférieur à la moyenne canadienne. Par exemple, seuls 79,3 % des ménages du nord de la Colombie-Britannique, du Yukon et de certaines parties des Territoires du Nord-Ouest étaient abonnés au service téléphonique en 1981.¹¹ Par ailleurs, seuls 53 % des ménages des 63 collectivités situées au nord d'une ligne imaginaire qui traverse la Saskatchewan en passant par Meadow Lake et au nord de Prince Albert jusqu'à Cumberland House étaient abonnés au service téléphonique à pareille date.¹²

Le tableau 4.2 indique la pénétration du service téléphonique répartie entre les milieux urbain et rural à l'échelle du Canada et par région géographique. En général, les degrés de pénétration sont plus faibles dans les provinces de l'Atlantique que dans les autres parties du Canada.

TABLEAU 4.2
Taux de pénétration du service téléphonique en milieux urbain et rural
à l'échelle du Canada et par région en 1983
(Pourcentage des ménages abonnés au service téléphonique)

	CANADA	Colombie- Britannique	Province des Prairies	Ontario et Québec	Provinces de l'Atlantique
Milieu urbain	98,0	97,5	98,1	98,2	96,0
Milieu rural	96,1	95,6	96,9	97,3	92,1

Source : Réponse à la demande de renseignements Bell(CRTC)19fév86-11FP,
Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications
et l'universalité du service.

b) Degrés de pénétration et revenu

Les degrés de pénétration du service téléphonique ne sont pas les mêmes dans toutes les catégories de revenu des ménages. En général, plus le revenu est élevé, plus le degré de pénétration l'est. Cela est illustré par le tableau 4.3, qui indique la pénétration par catégorie de revenu et par région géographique. Signalons, en outre, que le degré de pénétration des ménages des provinces de l'Atlantique dont le revenu annuel est de moins de 6 000 \$ est considérablement inférieur à la moyenne nationale et au degré de toute autre région du Canada.

TABLEAU 4.3
Taux de pénétration du service téléphonique par catégorie de revenu
à l'échelle du Canada et par région en 1983
 (Pourcentage des ménages abonnés au service téléphonique)

	CANADA	Colombie- Britannique	Provinces des Prairies	Ontario et Québec	Provinces de l'Atlantique
Revenu annuel					
Moins de 6 000 \$	89,0	85,2	90,0	91,2	79,1
De 6 000 \$ à 15 000 \$	94,7	94,6	95,6	95,3	90,0
Plus de 15 000 \$	99,1	98,8	99,0	99,3	97,8

Source : Réponse à la demande de renseignements Bell(CRTC)19fév86-11FP,
 Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des
 télécommunications et l'universalité du service.

c) Pénétration du service téléphonique par groupe d'âge

Le taux de pénétration du service téléphonique varie également selon le groupe d'âge, comme en témoigne le tableau 4.4. Les données présentées dans ce tableau indiquent que les ménages dont les chefs ont de 15 à 25 ans ont un taux de pénétration inférieur aux moyennes nationale et régionales.

TABLEAU 4.4
Taux de pénétration du service téléphonique par groupe d'âge
à l'échelle du Canada et par région en 1983
 (Pourcentage des ménages abonnés au service téléphonique)

	CANADA	Colombie- Britannique	Provinces des Prairies	Ontario et Québec	Provinces de Atlantique
De 15 à 25 ans	94,3	95,2	95,0	94,8	87,2
De 25 à 50 ans	97,9	97,0	98,3	98,4	95,0
Plus de 50 ans	98,1	98,1	98,3	98,3	95,4

Source : Réponse à la demande de renseignements Bell(CRTC)19fév86-11FP,
 Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des
 télécommunications et l'universalité du service.

4.3.3 Mesure dans laquelle les services téléphoniques sont abordables

a) Prix abordables et revenu de ménage

La mesure dans laquelle le service téléphonique est abordable peut être indiquée par le pourcentage du revenu du ménage qui est consacré au service téléphonique local. Le tableau 4.5 présente le pourcentage du revenu disponible que le ménage moyen consacre au service local dans plusieurs grandes villes du Canada.

Dans ces villes, tel qu'indiqué au tableau 4.5, sauf Saint-Jean, Regina, Calgary et Vancouver, le service téléphonique est, selon cette indication, plus abordable aujourd'hui qu'il ne l'était il y a dix ans,* bien qu'il exige généralement une proportion plus forte du revenu disponible moyen des ménages qu'en 1980. Ce dernier fait peut être attribuable en partie à la lenteur de l'augmentation du revenu des particuliers depuis la récession de 1982-1983.

TABLEAU 4.5
Pourcentage du revenu disponible de ménage consacré au service téléphonique local par ville en 1975, 1980 et 1984

	1975	1980	1984
St. John's (T.-N.)	0,57	0,51	0,53
Charlottetown (I.-P.-É.)	0,65	0,50	0,54
Halifax (N.-É.)	0,62	0,53	0,55
Saint-Jean (N.-B.)	0,46	0,49	0,52
Montréal (Qué.)	0,50	0,44	0,49
Ottawa (Ont.)	0,44	0,33	0,35
Winnipeg (Man.)	0,29	0,32	0,28
Regina (Sask.)	0,28	0,30	0,32
Calgary (Alb.)	0,30	0,28	0,34
Vancouver (C.-B.)	0,47	0,41	0,53

Source : Tarifs généraux des compagnies de téléphone et Catalogues 13-531 et 64-202 de Statistique Canada.

* Les résultats seraient légèrement différents si l'on déterminait la mesure dans laquelle les prix sont abordables en comparant les tarifs du service local au revenu industriel moyen. A Regina, par exemple, le rapport ainsi obtenu a diminué de 0,02 pour 100 de 1975 à 1984.

En général, le service local semble très abordable pour la plupart des ménages du Canada. Il n'exige qu'environ 0,5 % (ou moins) du revenu disponible dans les grandes villes. Dans certaines banlieues recevant le service régional, ce pourcentage peut être légèrement supérieur alors que dans les milieux ruraux, où les tarifs locaux et les revenus sont généralement plus faibles, le pourcentage peut être moindre ou supérieur.

b) Prix abordables et coût de la vie

L'incidence des tarifs du service local sur le budget des ménages peut être indiqué par la comparaison de l'augmentation de ces tarifs avec la fluctuation des prix des biens et services. Le tableau 4.6 indique les modifications subies par les tarifs locaux des villes dont il a été question dans la section précédente par rapport à la fluctuation de l'Indice des prix à la consommation (IPC) et d'autres mesures courantes du coût de la vie.

TABLEAU 4.6
Comparaison des changements subis par les tarifs locaux
à la fluctuation de l'IPC et des prix du logement, des transports,
des produits céréaliers et de boulangerie et des tabacs et alcools

	Différence de prix de 1975 à 1980 %	Différence de prix de 1980 à 1984 %	Différence de prix de 1975 à 1984 %
Service local - St. John's	30,0	40,0	82,0
IPC	64,0	42,0	133,0
Logement	76,0	50,0	164,0
Transports	57,0	49,0	134,0
Produits céréaliers et de boulangerie	55,0	37,0	112,0
Tabacs et alcools	49,0	74,0	159,0
Service local - Charlottetown	20,0	36,0	63,0
IPC	57,0	39,0	118,0
Logement	59,0	44,0	129,0
Transports	59,0	50,0	138,0
Produits céréaliers et de boulangerie	S.0.	47,0	S.0.
Tabacs et alcools	S.0.	65,0	S.0.
Service local - Halifax	34,0	32,0	76,0
IPC	62,0	39,0	125,0
Logement	71,0	45,0	148,0
Transports	60,0	48,0	137,0
Produits céréaliers et de boulangerie	62,0	39,0	125,0
Tabacs et alcools	57,0	55,0	143,0

S.0. - Données non disponibles

TABLEAU 4.6 (suite)

	Différence de prix de 1975 à 1980 %	Différence de prix de 1980 à 1984 %	Différence de prix de 1975 à 1984 %
Service local - Saint-Jean	55,0	33,0	106,0
IPC	61,0	41,0	127,0
Logement	68,0	52,0	155,0
Transports	55,0	47,0	127,0
Produits céréaliers et de boulangerie	58,0	45,0	129,0
Tabacs et alcools	50,0	64,0	146,0
Service local - Montréal	32,0	40,0	85,0
IPC	59,0	41,0	124,0
Logement	61,0	47,0	137,0
Transports	64,0	58,0	159,0
Produits céréaliers et de boulangerie	62,0	41,0	128,0
Tabacs et alcools	61,0	57,0	152,0
Service local - Ottawa	20,0	40,0	68,0
IPC	59,0	40,0	122,0
Logement	61,0	46,0	135,0
Transports	61,0	50,0	142,0
Produits céréaliers et de boulangerie	65,0	35,0	123,0
Tabacs et alcools	55,0	58,0	145,0
Service local - Winnipeg	58,0	22,0	92,0
IPC	63,0	35,0	120,0
Logement	73,0	42,0	146,0
Transports	65,0	43,0	136,0
Produits céréaliers et de boulangerie	73,0	39,0	140,0
Tabacs et alcools	55,0	60,0	148,0
Service local - Regina	49,0	34,0	99,0
IPC	64,0	38,0	126,0
Logement	71,0	44,0	146,0
Transports	68,0	43,0	140,0
Produits céréaliers et de boulangerie	62,0	45,0	135,0
Tabacs et alcools	65,0	56,0	157,0
Service local - Calgary	55,0	48,0	129,0
IPC	61,0	38,0	122,0
Logement	79,0	39,0	149,0
Transports	57,0	50,0	135,0
Produits céréaliers et de boulangerie	56,0	45,0	126,0
Tabacs et alcools	44,0	68,0	142,0
Service local - Vancouver	39,0	51,0	110,0
IPC	58,0	41,0	123,0
Logement	61,0	41,0	127,0
Transports	68,0	55,0	160,0
Produits céréaliers et de boulangerie	70,0	44,0	144,0
Tabacs et alcools	61,0	54,0	148,0

Sources: Tarifs généraux des compagnies de téléphone et Catalogue 62-010 de Statistique Canada

Ces données indiquent que, de 1975 à 1984, le coût véritable de l'abonnement au service téléphonique a diminué considérablement. De plus, elles indiquent que les tarifs téléphoniques ont subi des augmentations beaucoup plus faibles que les prix de biens et de services tels que le logement et les transports.

4.3.4 Caractéristiques des non-abonnés

Les tableaux 4.7 et 4.8 présentent des données au sujet des non-abonnés au service téléphonique par catégorie de revenu et région géographique. En 1983, le seuil de faible revenu de Statistique Canada était de 16 641 \$ dans le cas d'une famille de trois personnes habitant une grande ville. Le tableau 4.7 indique que plus des deux tiers des ménages canadiens non abonnés au service téléphonique avaient un revenu annuel inférieur au seuil de faible revenu. Cela signifie qu'il y a une très forte corrélation entre le revenu et la décision de ne pas s'abonner au service téléphonique.

TABLEAU 4.7
Répartition des ménages non abonnés au service téléphonique,
par catégorie de revenu, à l'échelle du Canada et par région en 1983
(Pourcentage)

	CANADA	Colombie- Britannique	Provinces des Prairies	Ontario et Québec	Provinces de l'Atlantique
Revenu annuel					
Moins de 8 000 \$	37,7	37,9	37,5	37,5	36,8
8 000 \$ - 11 999 \$	21,6	24,1	18,8	22,1	23,7
12 000 \$ - 15 000 \$	12,7	6,9	12,5	14,4	13,2
16 000 \$ et plus	28,0	31,0	31,2	26,0	26,3

Source : Équipement ménager selon le revenu et d'autres caractéristiques,
Division des enquêtes - ménages, Statistique Canada. Données non
publiées.

Le tableau 4.8 indique le nombre réel des ménages non abonnés au service téléphonique par catégorie de revenu et région géographique par rapport au nombre total des ménages abonnés au service téléphonique. Signalons le grand nombre de ménages à faible revenu des provinces de l'Atlantique qui ne sont pas abonnés au service téléphonique. Ces ménages sont considérablement plus nombreux que ceux de la Colombie-Britannique ou des provinces des Prairies, où le nombre total des ménages est de beaucoup supérieur.

Bien que la plupart des Canadiens soient abonnés au service téléphonique, les tableaux 4.7 et 4.8 ainsi que les données sur les groupes d'âge que nous avons déjà présentées indiquent qu'il y a d'importantes exceptions, particulièrement dans le cas des jeunes Canadiens et à plus forte raison des Canadiens à faible revenu. Pour ce qui est des jeunes, le non-abonnement peut tenir au mode de vie. Les étudiants du niveau universitaire, par exemple, se réinstallent souvent et certains d'entre eux peuvent partager des téléphones. Par ailleurs, il est plus probable que, dans le cas des Canadiens à faible revenu, la décision de ne pas s'abonner tiennent à des considérations financières.

TABLEAU 4.8
Répartition des ménages non abonnés au service téléphonique
par catégorie de revenu par rapport au nombre total
des ménages abonnés au service téléphonique en 1983
(en milliers)

	CANADA*	Colombie- Britannique	Provinces des Prairies	Ontario et Québec	Provinces de l'Atlantique
Revenu annuel					
Moins de 8 000 \$	77	11	12	39	14
8 000 \$ - 11 999 \$	44	7	6	23	9
12 000 \$ - 15 999 \$	26	2	4	15	5
16 000 \$ et plus	57	9	10	27	10
Nombre total des ménages non abonnés	204	29	32	104	38
Nombre total des ménages abonnés	8 454	1 026	1 496	5 266	665

* Certains totaux ne correspondent pas à cause de chiffres arrondis.

Source : Équipement ménager selon le revenu et d'autres caractéristiques,
Division des enquêtes - ménages, Statistique Canada. Données non
publiées.

4.4 Incidence des tarifs actuels et possibles du service local sur le nombre des abonnés

4.4.1 Facteurs influant sur le nombre actuel des abonnés

L'augmentation soutenue du nombre des abonnés au service téléphonique et l'importance actuelle de ce nombre tiennent à bon nombre de facteurs.

Premièrement, les Canadiens peuvent employer le téléphone pour communiquer entre eux sur de grandes distances à une fraction du prix du déplacement sur ces distances et dans une fraction du délai d'acheminement par la poste. Puisque les frais de transport et ce que coûtent les pertes de temps augmentent plus rapidement que les tarifs téléphoniques, le nombre des personnes qui recourent au téléphone augmente.

Deuxièmement, à mesure que le réseau téléphonique canadien prend de l'ampleur, de plus en plus de personnes peuvent trouver attrayant et avantageux de s'abonner au service téléphonique. Cela tient au fait que la valeur de l'abonnement dépend du nombre des personnes qu'on peut appeler ou desquelles on peut recevoir des appels. Cela constitue un facteur externe de la consommation.

Troisièmement, l'augmentation soutenue des revenus réels des particuliers et la baisse du prix réel des services et de l'équipement téléphoniques ont rendu le service local de plus en plus abordable. Quatrièmement, les changements démographiques qui se sont produits au Canada -- la proportion de la population de plus de 50 ans ayant augmenté, la proportion de la population de moins de 25 ans ayant diminué et le nombre des familles monoparentales ayant augmenté -- peuvent avoir contribué à une augmentation de la demande de services téléphoniques. Cinquièmement, le service téléphonique a été assuré de plus en plus dans des régions isolées.

4.4.2 Incidence des prix sur la demande de service local

a) Réactions des consommateurs à la fluctuation des prix

Bien que le prix du service téléphonique local ne soit qu'un des nombreux facteurs pouvant influencer la décision du consommateur de s'abonner, on craint dans une certaine mesure que la majoration des prix ne réduise sensiblement le nombre des abonnés. La mesure la plus couramment utilisée de l'effet de la fluctuation des prix sur la demande d'un bien ou d'un service est l'élasticité-prix de la demande. Il s'agit du pourcentage de changement de la quantité demandée qui découle d'une fluctuation de prix de 1 pour 100. Par exemple, si l'élasticité-prix de la demande du service téléphonique local est de $-0,03$, une hausse de prix de 100 p. 100 réduirait le nombre des abonnés d'environ 3 pour 100.

L'élasticité-prix de la demande du service téléphonique a été étudiée de façon approfondie au Canada et aux États-Unis. Les études varient énormément des points de vue de la qualité, des genres de données employées, des caractéristiques

des modèles et de la procédure statistique d'estimation. Malgré les différences, toutes les études indiquent que la demande de service local est relativement insensible à la fluctuation des prix, ce qui confirme le fait que le service téléphonique est considéré comme une nécessité par la plupart des gens.

Le tableau 4.9 résume les résultats de bon nombre d'études importantes sur l'élasticité-prix de la demande d'accès résidentiel au réseau téléphonique aux États-Unis:

TABLEAU 4.9
Estimations de l'élasticité-prix de la demande d'accès résidentiel au
réseau téléphonique aux États-Unis

Étude	Données	Élasticité-prix
Alleman, J.H. (1977) ¹³	Recensement de 1970	-0,17
New York Telephone Co. (1976) ¹⁴	Années 1960 et 1970 État de New York	-0,10
Perl, L.J. (1978) ¹⁵	Recensement de 1970	-0,08
National Economic Research Associates (1984) ¹⁶	Recensement de 1980 dans les circonscriptions Contel	-0,04
Taylor, L. and D. Kridel (1985) ¹⁷	Recensement de 1980 au Kansas et en Oklahoma	-0,023 -0,034
Egan, B.L. (1983) ¹⁸	De 1972 à 1981	-0,04
Harvey, A.C. (1984) ¹⁹	1980 État de New York	-0,014

Le tableau 4.10 présente les résultats des principales études canadiennes sur l'élasticité-prix de la demande résidentielle du service téléphonique local. Un examen de la tendance des estimations issues des études réalisées au Canada et aux États-Unis porte à croire que l'élasticité-prix de la demande de service local a diminué. Cela n'est pas étonnant car la pénétration du service téléphonique augmente constamment tant au Canada qu'aux États-Unis alors que les tarifs réels baissent. Par exemple, la pénétration aux États-Unis est passée de 80 pour 100 à plus de 90 pour 100 du début des années 1960 au début des années 1980, et les recherches portent à croire que l'élasticité-prix a diminué considérablement au cours de la même période.

TABLEAU 4.10
Estimations de l'élasticité-prix de la demande résidentielle de service
téléphonique au Canada

Étude	Données	Élasticité-prix
Waverman, L. (1974) ²⁰	Années 1960-1970 Ontario et Québec	-0,12
Rash, I.M. (1971) ²¹	Années 1960 Ontario et Québec	-0,11
Bell Canada (1981) ²²	1973-1980 Ontario et Québec	-0,444
Bell Canada (1984) ²³	1974-1983 Ontario et Québec	-0,032

Il y a bien des raisons théoriques d'appuyer les preuves empiriques de la chute rapide de l'élasticité-prix de la demande de service local depuis quelques années. Au cours des deux dernières décennies, les facteurs favorables à la demande de service téléphonique ont pris tant d'ampleur que les consommateurs accordent au service téléphonique local une valeur qui peut dépasser de beaucoup le prix de ce service. Cela est confirmé partiellement par le sondage de Decima Research²⁴ dont les résultats indiquent que les Canadiens croient que leur système téléphonique fonctionne bien. Ce sondage a également indiqué que seuls 3 pour 100 de la population estiment que les tarifs du service local sont trop élevés.

En outre, les National Economic Research Associates²⁵ ont employé aux fins d'études récentes aux États-Unis un modèle dans lequel l'élasticité varie en fonction des tarifs. Ces études expliquent la diminution de l'élasticité-prix indiquée par les études susmentionnées. Peat, Marwick et Associés²⁶ ont employé le modèle d'estimation de la demande en question dans un contexte canadien, où il a permis d'obtenir des estimations d'élasticité sensiblement inférieures à toute autre estimation canadienne obtenue jusqu'à présent.*

* Il ne faut pas confondre le modèle Peat Marwick d'estimation de la demande dont il est question dans le présent chapitre avec le modèle Peat Marwick employé dans une autre partie du présent rapport pour déterminer l'incidence de la fluctuation des tarifs interurbains sur les tarifs locaux.

Outre l'emploi de modèles tels que ceux dont il est question ci-dessus, il peut être intéressant de déterminer le nombre des débranchements que comportent les autres tarifs locaux possibles en projetant ce nombre à la lumière des réponses des consommateurs à des questions de sondage.* Malheureusement, les réponses à des questions hypothétiques de ce genre obtenues au cours de sondages différents habituellement de la réalité. Par exemple, un sondage réalisé en 1983 par le personnel de la Public Service Commission²⁸ de l'Indiana indique que près de 50 pour 100 des abonnés interrogés mettraient un terme à leur abonnement si les tarifs augmentaient. En réalité, le dernier relevé indique que, même si les tarifs fixes de l'Indiana ont augmenté de 23 pour 100 de la fin de 1983 au début de 1985, la pénétration du service téléphonique a augmenté de 1,5 pour 100 pendant cette période.

b) Modèle des réactions des consommateurs à la fluctuation des prix établi par le personnel

Bien que les résultats des études et des sondages dont on dispose donnent des indications utiles au sujet des attitudes et des réactions des consommateurs, il vaut généralement mieux examiner les données sur la demande de service téléphonique et les comparer au changement de prix réels. Puisque les études actuelles ne tiennent pas compte de la dynamique de l'élasticité-prix à différents tarifs téléphoniques et degrés de pénétration, le personnel affecté à l'enquête a mis au point un modèle statistique établissant des rapports entre la pénétration du service téléphonique à différents endroits du Canada et les facteurs déterminant de la demande de service téléphonique. L'Annexe B présente des renseignements détaillés sur ce modèle. On a déterminé, par des techniques économétriques, le rapport entre la pénétration du service téléphonique et des facteurs qui influencent la demande tels que les prix, les revenus et les conditions démographiques. Les estimations d'élasticité-prix du service local obtenues à l'aide du modèle sont présentées au tableau 4.11.

* Dans l'industrie, on entend par "débranchement" les abonnés au service téléphonique qui mettent terme à leur abonnement. La Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique a fait réaliser pendant l'été de 1985 un sondage sur les abonnés résidentiels qui devaient mettre un terme à leur abonnement.²⁷ Les résultats de ce sondage indiquent que 95 pour 100 des répondants mettaient terme à leur abonnement parce qu'ils se réinstallaient, 2 pour 100 y mettaient terme à cause des frais, 2 pour 100 y mettaient un terme parce qu'ils étaient insatisfaits du service et 1 pour 100 n'avait plus besoin du service. Bien que 2 pour 100 des répondants aient indiqué qu'ils se faisaient débrancher à cause du coût du service, le rapport sur le sondage n'a pas indiqué de différence appréciable de fréquence des débranchements attribuables au prix par suite d'une majoration tarifaire. Toutefois, puisque l'échantillon du sondage était très restreint, il n'est pas sûr que les résultats soient représentatifs des motifs de débranchement ailleurs au Canada.

TABEAU 4.11
Estimations de l'élasticité-prix fondées sur
le modèle établi par le personnel

	Élasticité-prix de la demande de service local aux niveaux de pénétration actuels
Terre-Neuve	-0,054
I.-P.-É.	-0,046
Nouvelle-Écosse	-0,032
Nouveau-Brunswick	-0,049
Québec	-0,013
Ontario	-0,010
Manitoba	-0,027
Saskatchewan	-0,024
Alberta	-0,019
Colombie-Britannique	-0,022

Les estimations présentées dans ce tableau indiquent qu'en Ontario une majoration de 100 pour 100 des tarifs locaux pourrait réduire le nombre total des abonnés d'environ 1 pour 100. L'effet serait proportionnellement de plus grande importance à Terre-Neuve: il y aurait une réduction de 5,4 pour 100 du nombre des abonnés. Les valeurs associées à d'autres provinces varient entre ces deux extrêmes.

Bien que les estimations d'élasticité susmentionnées portent à croire que la fluctuation des tarifs locaux ne risque pas de freiner l'augmentation du nombre total des abonnés, il y a un sous-groupe d'utilisateurs, bien qu'il soit petit, pour lequel le service téléphonique n'est qu'à peine utile ou abordable. Ce sous-groupe comprend les utilisateurs inféquentes et certains ménages à très faible revenu. Les majorations tarifaires influeraient énormément sur le caractère abordable du service téléphonique pour certains abonnés. De plus, les hausses des dépôts de garantie, des frais d'installation ou des intérêts imputés à titre d'amende sur les paiements en retard pourraient faire de même. Ces aspects sont traités de façon plus poussée dans la section suivante.

Au cours de l'instance du CRTC concernant la concurrence intercirconscription, Bell Canada a présenté une estimation, fondée sur son propre modèle économétrique, selon laquelle 160 000 abonnés de son service résidentiel demanderaient un débranchement si les tarifs locaux augmentaient de 100 pour 100. Bell est arrivée à cette estimation des débranchements en appliquant une élasticité-prix hypothétique de -0,032 au nombre des abonnés de son territoire. Depuis, Bell a estimé que l'élasticité était de -0,048, soit de 50 pour 100 de plus.²⁹

Les résultats obtenus par le personnel portent à croire que Bell Canada a surestimé la réaction des consommateurs aux majorations tarifaires. Cela peut être attribuable à bien des facteurs. Le plus important est que l'estimation d'élasticité-prix de Bell a été établie à l'aide d'un modèle fondé sur des données comprenant celles du début des années 1970, période où, en termes réels, les tarifs étaient plus élevés et les niveaux de pénétration plus faibles qu'aujourd'hui. Ainsi, les estimations de Bell Canada, bien qu'elles soient valables dans le cas des lignes individuelles pour certaines périodes, ne s'appliquent pas au marché actuel.

Peat, Marwick et Associés³⁰, dans son étude de l'incidence de la concurrence dans les services interurbains, a établi une équation de demande reposant sur les données d'estimation obtenues à l'aide d'un modèle de la demande de service téléphonique résidentiel qui peut être employé pour estimer le nombre des ménages qui mettraient un terme à leur abonnement aux différents taux locaux possibles. Le tableau 4.12 présente le nombre des abonnés du service résidentiel qui, selon la formule Peat Marwick, mettraient vraisemblablement un terme à leur abonnement, par province et par tarif local possible.

TABLEAU 4.12
Estimations du nombre de débranchements fondées
sur la formule Peat Marwick pour les ménages de 1985

	Majoration des tarifs locaux			
	10 %	25 %	50 %	100 %
Terre-Neuve	253	632	1 264	2 527
I.-P.-É.	63	155	310	625
Nouvelle-Écosse	450	1 110	2 220	4 470
Nouveau-Brunswick	447	1 081	2 162	4 347
Québec	1 996	4 989	9 979	19 958
Ontario	2 026	5 130	10 130	20 261
Manitoba	159	388	776	1 590
Saskatchewan	252	620	1 273	2 519
Alberta	416	1 048	2 080	4 160
Colombie-Britannique	932	2 331	4 663	9 324

Nota: I.-P.-É. estimation fondée sur celle de l'élasticité de la Nouvelle-Écosse

Un des facteurs restrictifs qu'il y a lieu de signaler au sujet des estimations Peat Marwick est qu'elles sont fondées sur un modèle économétrique qui s'appliquait initialement à des marchés choisis du service résidentiel des États-Unis. On ne sait pas si le comportement des consommateurs des États-Unis est identique à celui des consommateurs canadiens, vu les différences de composition socio-économique entre ces deux pays.

Selon les données canadiennes, le modèle établi par le personnel a été employé pour obtenir des estimations de la pénétration du service téléphonique à différents tarifs locaux possibles. Ces estimations sont présentées au tableau 4.13.

TABLEAU 4.13
Pourcentage des estimations des niveaux de pénétration du service téléphonique à différents tarifs locaux possibles fondées sur le modèle du personnel

	Niveau de pénétration actuel	Majoration des tarifs locaux			
		10 %	25 %	50 %	100 %
Terre-Neuve	94,4	93,9	93,2	91,9	89,6
I.-P.-É.	95,2	94,8	94,1	93,1	91,1
Nouvelle-Écosse	96,7	96,4	95,9	95,2	93,8
Nouveau-Brunswick	94,9	94,4	93,8	92,7	90,5
Québec	98,6	98,5	98,3	97,9	97,3
Ontario	99,0	98,9	98,8	98,5	98,1
Manitoba	97,2	96,9	96,6	95,9	94,7
Saskatchewan	97,5	97,3	96,9	96,4	95,2
Alberta	98,0	97,8	97,5	97,1	96,2
Colombie-Britannique	97,7	97,5	97,2	96,6	95,6

Les résultats obtenus grâce au modèle du personnel portent à croire qu'il y a d'importantes disparités régionales dans les effets de la fluctuation des prix sur la pénétration du service téléphonique. En général, il semble que dans les régions où la pénétration est forte la demande soit moins sensible à la fluctuation des prix. Dans les régions où la pénétration est faible, la demande est plus sensible au prix. Cela cadre avec le principe selon lequel les facteurs favorables à la demande de service téléphonique sont les plus importants dans les régions où le niveau de pénétration est élevé, et que la fluctuation des prix y aura le moins d'effet sur le désir des consommateurs de s'abonner au service téléphonique.

Le tableau 4.14 transforme les estimations du degré de pénétration qui sont présentées au tableau 4.13 en estimations du nombre prévu des débranchements associés à différentes majorations des tarifs locaux.

TABLEAU 4.14
Estimations du nombre des débranchements
associés aux autres tarifs locaux possibles selon le modèle du personnel

	Majorations des tarifs locaux			
	10 %	25 %	50 %	100 %
Terre-Neuve	800	1 900	4 000	7 700
I.-P.-É.	200	500	900	1 700
Nouvelle-Écosse	900	2 400	4 500	8 700
Nouveau-Brunswick	1 200	2 600	5 200	10 300
Québec	2 400	7 100	16 600	30 900
Ontario	2 900	6 200	16 000	29 000
Manitoba	1 100	2 300	5 000	9 700
Saskatchewan	800	2 200	4 000	8 400
Alberta	1 700	4 200	7 500	15 000
Colombie-Britannique	2 300	5 600	12 200	23 300

Même si la méthode utilisée dans le modèle du personnel est supérieure à celle de bien d'autres modèles actuels de la demande de service téléphonique résidentiel, on croit pour un certain nombre de raisons que le modèle du personnel pourrait surestimer, comme les autres, le nombre des débranchements associés aux autres tarifs locaux possibles.

Premièrement, le modèle du personnel, vu la disponibilité de données sur la composition et les revenus des ménages, a établi des estimations sur les rapports entre la pénétration et le prix fondées sur les données de 1978 et de 1982. Ces estimations posent les mêmes problèmes que celles de Bell Canada, bien que cela soit dans une moindre mesure. Deuxièmement, le modèle du personnel n'a pas pu cerner les effets de certaines variables omises sur la décision des consommateurs de s'abonner au service. Le modèle n'a particulièrement pas prévu la disponibilité du service de ligne à deux ou à plusieurs abonnés, ni la réduction des tarifs interurbains par suite de l'augmentation des tarifs locaux.

Le nombre de débranchements qui peuvent résulter des majorations des tarifs locaux peut être surestimé, mais on ne sait pas dans quelle mesure. Compte tenu des preuves selon lesquelles l'élasticité-prix de la demande du service local diminue rapidement ces dernières années, fait qui porte à croire que la valeur accordée au service téléphonique par les abonnés a augmenté considérablement, il semble probable que, bien qu'elle puisse entraîner certains problèmes financiers pour quelques abonnés, la fluctuation des prix n'ait actuellement que très peu d'effet sur les niveaux de pénétration. Bien que ce point de vue n'ait pas été confirmé au Canada, les résultats d'une récente étude menée aux États-Unis semblent l'appuyer³¹. Dans les états où les tarifs locaux avaient été majorés de janvier 1984 à mars 1985, aucun rapport statistique n'a pu être constaté entre les majorations et la fluctuation des niveaux de pénétration. Toutefois, les auteurs de cette étude ont reconnu que d'autres facteurs, tel que le revenu, ont pu simultanément influencer la pénétration de manière à compenser l'effet des hausses de prix. Parallèlement, il est tout probable qu'au Canada, des facteurs tels que la hausse des prix d'autres moyens de communication, la baisse réelle des tarifs du service téléphonique interurbain, l'augmentation des revenus des particuliers, l'expansion du réseau téléphonique et le vieillissement de la population continuent d'être favorables à la demande de service téléphonique, au point où ils compensent les majorations tarifaires, il est concevable qu'ils annulent tout effet de la fluctuation des prix du service local.

4.5 Autres facteurs influençant l'universalité

4.5.1 Dépôts et frais d'installation

Outre le tarif mensuel du service téléphonique local, il est probable que les dépôts de garantie et les frais d'installation constituent pour certaines personnes un obstacle à l'abonnement au service téléphonique. Puisque les taux de pénétration actuels sont élevés, nous croyons intuitivement que ce sont ces frais supplémentaires plutôt que les tarifs mensuels du service local qui influencent le plus la décision de s'abonner.

Bien que le consommateur moyen ne change pas de résidence souvent, certains (et particulièrement ceux de moins de 25 ans) se réinstallent plus souvent que les autres consommateurs et peuvent laisser les frais d'installation jouer pour beaucoup dans leur décision de s'abonner. De plus, certains consommateurs, et particulièrement ceux dont les revenus sont faibles, peuvent ne pas être en mesure de payer les dépôts de garantie exigés par les compagnies de téléphone.

Même si l'on n'a pas effectué de recherche au sujet des effets des frais d'installation et des dépôts de garantie sur le nombre des abonnés au Canada, une récente étude réalisée aux États-Unis donne une indication de l'effet que ces frais et dépôts peuvent avoir sur la pénétration du service téléphonique.³² Cette étude a révélé qu'une majoration de 50 pour 100 des frais d'installation a réduit la pénétration du service téléphonique de 0,07 pour 100, mais les conditions de dépôt ont eu un effet encore plus marqué sur la demande d'accès. Selon l'étude en question, le fait de faire passer le montant du dépôt de 50 \$ à 100 \$ en devises américaines dans le territoire de CONTEL réduirait la pénétration du service téléphonique de 1,3 pour 100. Bien que l'étude ait indiqué les répercussions négatives de la hausse des frais d'installation et des dépôts de garantie sur la demande de service téléphonique, on ne sait pas si une baisse des frais d'installation et des dépôts de garantie stimulerait dans une même mesure la demande de service téléphonique.

Au Canada, la plupart des compagnies de téléphone exigent que les abonnés du service paient les frais d'installation en un seul versement. Toutefois, la Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique offre un régime d'échelonnement des paiements aux abonnés qui désirent répartir les frais d'installation sur une période de deux ou trois mois. Le recours à cette option est toutefois négligeable.

Aux États-Unis, les abonnés de Bell dans la région de l'Atlantique peuvent acquitter les frais non périodiques par versements mensuels au cours d'une période de trois à six mois. De plus, en Californie, on n'exige pas de frais d'installation des abonnés qui sont admissibles aux programmes de dernier recours.

4.5.2 Conditions de dépôt

En général, la plupart des compagnies de téléphone au Canada exigent que les candidats abonnés, dont le crédit n'a pas été établi à la satisfaction de la compagnie, versent un dépôt ou un versement préalable d'un montant que la compagnie estime suffisant pour couvrir les frais de service, y compris les communications interurbaines prévues, pendant un certain nombre de mois.

Les compagnies de téléphone n'ont généralement pas de règle globale applicable à la détermination des dépôts à exiger de leurs clients. Le cas de chaque client est étudié à titre individuel et le montant maximum du dépôt varie selon la compagnie intéressée. Le tableau 4.15 indique les conditions de dépôt de certaines des principales compagnies de téléphone du Canada.

TABLEAU 4.15
Dépôt ou versement préalable exigé par la compagnie de téléphone

Compagnie	Montant du dépôt
Maritime Telegraph and Telephone Company Limited	Variable. Ne dépasse pas le total de deux mois de frais de service local et des frais d'interurbain prévus.
New Brunswick Telephone Company, Limited	Ne dépasse pas les frais d'interurbain prévus et six mois de frais de service local.
Bell Canada	Ne dépasse pas trois mois de frais de service comprenant les frais d'interurbain et d'équipement prévus.
Manitoba Telephone System	50 \$ dans le cas des nouveaux clients que la compagnie ne juge pas suffisamment solvables.
Saskatchewan Telecommunications	Variable.
Alberta Government Telephones	Nouveau service: frais de location mensuels plus les frais mensuels d'interurbain prévus x 2. Service actuel: frais de location mensuels et moyenne de frais d'interurbain de trois mois x 2.
Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique	Ne dépasse pas trois mois de frais de service comprenant les frais d'interurbain prévus et l'équipement.

Nota: Avant 1986, il s'agissait de six mois au lieu de trois mois pour Bell et la B.C. Tel.

4.5.3 Non-paiement des services

On peut refuser de fournir le service à certains abonnés parce qu'ils n'acquittent pas leurs frais de services antérieurs, par exemple, dans le cas d'appels interurbains. Deux compagnies, soit la Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique (B.C. Tel) et la Saskatchewan Telecommunications, ont présenté des données sur des comptes de service résidentiel débranché pour cause de non-paiement. La B.C. Tel a mis un terme pour cette raison à 21 000 comptes résidentiels en 1985 et 24 400 en 1984, soit à environ 1,6 et 1,9 pour 100 du total de ses comptes pour ces deux années. SaskTel a procédé à 3 529 débranchements permanents pour cause de non-paiement en 1983 et à 5 400 en 1984, ce qui représente 0,8 et 1,2 pour 100 du total de ses comptes pour ces deux années.

Il est vraisemblable qu'un certain nombre de non-paiements existeront quelle que soit la majoration des prix des services locaux. Le non-paiement de certains abonnés est attribuable à leur situation financière personnelle ou à d'autres facteurs personnels. Par exemple, comme nous l'avons indiqué ci-dessus, il y a eu 5 400 débranchements pour non-paiement en 1984 sur le territoire de SaskTel, même s'il n'y a pas eu de majoration tarifaire cette année-là. Il ne s'agit que d'un exemple mais cela indique que d'autres facteurs entrent en cause.

Enfin, dans la mesure où un grand nombre de débranchements sont reliés à des frais d'appels interurbains, la prestation d'un service permettant uniquement les appels locaux, sans qu'il puisse y avoir accès au réseau interurbain, pourrait réduire le nombre de résiliations de l'abonnement attribuables à des problèmes de crédit. Un tel service est déjà offert, de fait, dans certains territoires.

4.5.4. Étude CROP

En vue de mieux comprendre les raisons pour lesquelles certains particuliers ne s'abonnent pas au service téléphonique, la CROP Inc., a, dans le cadre de l'enquête, été chargée d'entreprendre un sondage de marché auprès des non-abonnés. L'entreprise a interrogé au total 71 particuliers qui n'ont pas le téléphone à l'heure actuelle. Les tableaux 4.16 et 4.17 donnent un résumé des raisons invoquées par les personnes interrogées pour leur non-abonnement. Le tableau 4.16 présente les réponses des particuliers qui n'ont jamais été abonnés au service téléphonique dans le passé. Le tableau 4.17 donne une ventilation des raisons invoquées par les particuliers qui ont déjà été abonnés au service téléphonique à un moment ou à l'autre.

TABLEAU 4.16

Motifs de non-abonnement
(particuliers n'ayant jamais été abonnés au service téléphonique)

	TOTAL	Halifax (N.-É.)	Kent City (N.-B.)	Montréal (Québec)	Kingston (Ont.)	Leamington (Ontario)	Winnipeg (Man.)	Lethbridge (Alberta)	Kelowna (C.-B.)
Taille de l'échantillon	20	1	5	7	0	1	0	1	5
% ayant indiqué:									
- trop cher	45,0	0	60,0	71,0	0	0	0	0	20,0
- pas besoin	20,0	0	0	14,0	0	0	0	0	60,0
- n'aime pas le téléphone	15,0	0	20,0	0	0	0	0	0	20,0
- Autre	20,0	100,0	20,0	14,0	0	100,0	0	100,0	0
- Ne sait pas/ pas de réponse	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Source: CROP Inc., "Étude auprès des non-abonnés du service téléphonique", rapport commandé par l'enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service, août 1986. Tableaux statistiques, p. 4.

TABLEAU 4.17

Motifs de non-abonnement
(particuliers ayant déjà été abonnés au service téléphonique)

	TOTAL	Halifax (N.-É.)	Kent City (N.-B.)	Montréal (Québec)	Kingston (Ont.)	Leamington (Ontario)	Winnipeg (Man.)	Lethbridge (Alberta)	Kelowna (C.-B.)
Taille de l'échantillon	51	7	3	3	10	6	12	6	4
% ayant indiqué:									
- trop cher	29,0	29,0	33,0	67,0	20,0	33,0	17,0	33,0	50,0
- pas besoin	4,0	14,0	0	0	0	0	0	0	25,0
- n'aime pas le téléphone	14,0	14,0	0	0	50,0	0	0	17,0	0
- problèmes de facturation	16,0	14,0	33,0	0	10,0	17,0	33,0	0	0
- Autre	33,0	14,0	33,0	33,0	20,0	33,0	50,0	50,0	25,0
- Ne sait pas/ pas de réponse	4,0	14,0	0	0	0	17,0	0	0	0

Source: CROP Inc., août 1986. Tableaux statistiques, p. 5.

Bien qu'environ le tiers des anciens abonnés interrogés aient invoqué le coût* comme motif de non-abonnement, il en a été de même des non-abonnés dont le revenu annuel était inférieur à 5 000 \$, supérieur à 20 000 \$ et entre ces deux montants. Cette constatation laisse supposer que le coût peut être un facteur dans la décision de ne pas s'abonner au service téléphonique, mais il est peu probable que ce soit le seul. Les personnes interrogées ont donné d'autres raisons de non-abonnement, notamment un désir d'intimité et le simple fait de ne pas aimer le téléphone. Toutefois, compte tenu de la faible taille de l'échantillon et du fait qu'il n'a pas été choisi au hasard à partir de la population de non-abonnés et qu'il n'est pas représentatif à divers égards, il y a lieu de faire preuve de prudence dans l'évaluation de ces résultats. Parallèlement, un examen approfondi des résultats détaillés du sondage pourrait faire ressortir d'importants points concernant le comportement des non-abonnés.

4.6 Effet des tarifs interurbains sur l'accès universel au service

4.6.1 Introduction

Les abonnés de certaines régions du Canada, et particulièrement des collectivités rurales, isolées et septentrionales, dépendent beaucoup des services interurbains. Il se peut que dans leur cas les tarifs interurbains plutôt que les tarifs locaux soient le plus important facteur déterminant de leur décision de s'abonner au service téléphonique. Dans la présente section, nous étudierons brièvement l'effet des tarifs interurbains sur l'accès universel au service.

4.6.2 Incidence des tarifs interurbains actuels sur l'accès universel au service

Il y a deux genres de données dont on dispose qui ont trait à cette question: le nombre des abonnés et les montants mensuels moyens consacrés au service interurbain dans les régions urbaines par rapport aux régions rurales.

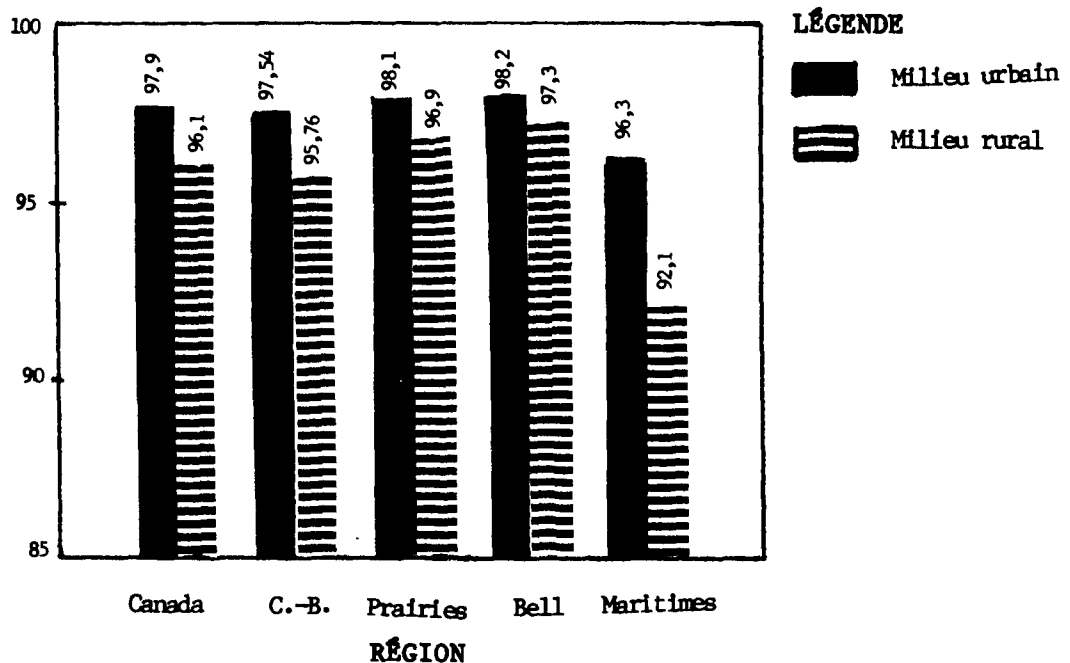
La figure 4.1 indique le degré de pénétration du service téléphonique en milieu urbain et rural ventilé par région géographique. Elle révèle que la pénétration est plus forte en milieu urbain qu'en milieu rural dans toutes les

* Les résultats du sondage CROP n'établissent pas de distinction entre les tarifs locaux et interurbains à cet égard.

régions du Canada. A l'échelle nationale, la différence moyenne du nombre des abonnés entre les milieux urbains et ruraux est de 1,8 pour 100. Toutefois, le fait le plus marqué est que le degré de pénétration des ménages du nord de la Colombie-Britannique, du Yukon et de certaines parties des Territoires du Nord-Ouest est inférieur à 80 pour 100 (selon les données de 1981), soit de plus de 15 pour 100 sous la moyenne nationale. Comme nous l'avons déjà signalé dans le présent chapitre, le taux de pénétration dans certaines régions du nord de la Saskatchewan était inférieur à 53 pour 100 en 1981. On peut supposer que le nombre des abonnés soit également faible dans d'autres régions isolées.

FIGURE 4.1

Taux de pénétration par région en milieux urbain et rural



Source: Réponse à la demande de renseignements Bell(CRTC)19fév86-11FP, enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service (p.4 de la pièce jointe).

Les données les plus récentes dont nous disposons sur les dépenses concacrées aux services interurbains sont celles que comprennent les réponses de Bell Canada aux questions posées par le CRTC pendant l'instance qui a donné lieu à la décision Télécom CRTC 85-16.²³ Ces données sont présentées au tableau 4.18 et indiquent les revenus mensuels moyens du service interurbain par ligne dans l'ensemble et dans chacune des trois régions du Grand Nord.

TABLEAU 4.18
Revenu mensuel moyen d'interurbain
par service d'accès au réseau de 1978 à 1984

Région	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Région isolée du nord de l'Ontario	36,79 \$	48,36 \$	54,81 \$	57,44 \$	71,71 \$	76,47 \$	89,45 \$
Nord du Québec	33,20 \$	38,10 \$	43,31 \$	48,07 \$	57,77 \$	66,34 \$	74,02 \$
Territoires du Nord-Ouest	43,13 \$	51,84 \$	54,78 \$	58,65 \$	67,35 \$	71,96 \$	76,43 \$
Revenu moyen de la compagnie	13,83 \$	15,63 \$	17,16 \$	19,95 \$	19,79 \$	21,20 \$	24,25 \$

Bell Canada entend par Grand Nord la partie de son territoire d'exploitation où il n'y a pas de chemins de fer et de routes. Elle comprend trois régions :

1. Région isolée du nord de l'Ontario: région se trouvant au nord du 51^e parallèle;
2. Nord du Québec: région bornée par la rive est de la Baie d'Hudson, la rive sud du Détroit d'Hudson et les rives de la Baie d'Ungava; et
3. Territoires du Nord-Ouest: toutes les régions des Territoires du Nord Ouest que dessert la compagnie, y compris l'Ile Baffin, le district de Keewatin et les îles Belcher.

Avant d'examiner les données, rappelons que les tarifs interurbains de ces régions isolées sont inférieurs à ceux qui sont imposés sur le reste du territoire de Bell. Le CRTC a adopté de bas tarifs spéciaux applicables aux communications interurbaines à l'intérieur du territoire de Bell dans le Nord en 1978 à titre de mesure provisoire destinée à tenir compte des circonstances particulières dans lesquelles se trouvent les abonnés des régions isolées du Nord. Du point de vue du CRTC, ces circonstances comprenaient l'isolement des collectivités septentrionales les unes des autres, l'absence de solution de rechange fiable aux télécommunications telles que des chemins de fer, des routes et des services aériens fiables, la vaste superficie de leur communauté d'intérêt et la faible envergure de la plupart de ces collectivités. De plus, le CRTC a tenu

compte de la charge financière imposée aux abonnés des régions septentrionales isolées à cause de la valeur relativement faible du service local et de leur forte dépendance à l'égard des services interurbains.

Les données figurant au tableau 4.16 indiquent que les montants consacrés aux communications interurbaines sont environ trois fois plus élevés dans les régions isolées de Bell que dans le cas de la moyenne des abonnés de Bell. Cela est particulièrement important en raison du tarif de rabais applicable aux communications interurbaines à l'intérieur du territoire de Bell dans le Nord. Les abonnés isolés du Nord dépendent effectivement beaucoup des services interurbains.

La confrontation de la figure 4.1 et du tableau 4.16 porte à croire que la pénétration est peut-être plus faible dans les régions rurales et isolées à cause notamment des montants consacrés aux services interurbains dans les régions non urbaines. Toutefois, il ne faudrait pas tirer de conclusion hâtive. Il peut y avoir des facteurs autres que les prix qui déterminent la différence des degrés de pénétration entre les milieux urbain et rural. Il pourrait s'agir, notamment, de la faible qualité du service, de longs délais d'installation et du fait que, dans quelques régions isolées, le service n'est tout simplement pas offert sur une base économique.

4.6.3 Incidence des autres tarifs interurbains possibles sur l'accès universel au service

Dans la mesure où l'on peut juger que les dépenses d'interurbain dans certaines régions telles que le Grand Nord ont une incidence négative sur l'accès universel au service dans ces régions, il existe bon nombre de solutions possibles. Toute diminution générale des tarifs interurbains serait profitable aux abonnés des régions en question, même si elle comportait une majoration des tarifs locaux. Par ailleurs, on pourrait adopter des tarifs interurbains inférieurs applicables uniquement à ces abonnés afin de rapprocher le total de leurs frais téléphoniques mensuels de ceux des autres abonnés. Comme nous l'avons déjà indiqué, le CRTC a mis en vigueur de faibles tarifs interurbains dans le Nord à titre de mesure

provisoire en attendant que Bell achève ses études sur les autres moyens de répondre aux besoins spéciaux des abonnés du Nord. Dans la décision Télécom CRTC 85-16, le CRTC a examiné bon nombre de moyens de réduire le tarif interurbain et a décidé notamment de maintenir les faibles tarifs interurbains applicables à tous les abonnés du Grand Nord.

Dans cette décision, deux autres catégories de solutions ont été abordées:

1. Des communications intercirconscriptions semblables au service régional mais comportant un secteur élargi d'appels sans frais d'interurbain.
2. L'interurbain optionnel et le service Econo-Pak (également appelé service d'abonnement à l'interurbain).

Les communications intercirconscriptions semblables au service régional réduiraient les frais d'interurbain car elles comporteraient un tarif d'interurbain fixe. Le CRTC a relevé un certain nombre de facteurs qui, à son avis, empêchaient l'adoption de ce genre de service dans le cas des abonnés du Grand Nord:

- La répercussion considérable qu'elle aurait sur les revenus nets de Bell;
- la faible interdépendance entre les circonscriptions de chaque région; et
- l'augmentation globale que subiraient les factures mensuelles de certains abonnés dans le cadre de certains services.

Il se peut néanmoins que de tels services soient des solutions viables dans les cas où il y a une interdépendance plus forte entre les circonscriptions d'une région.

Le service Econo-Pak et l'interurbain optionnel comportent tous deux des communications interurbaines à rabais. L'Econo-Pak, qui est assuré sur tous les territoires de Bell, prévoit des blocs de communications interurbaines à un tarif fixe. C'est-à-dire qu'à ce tarif fixe l'abonné a droit à un certain nombre de communications interurbaines avec toute circonscription de la province. Dans la Décision Télécom CRTC 85-16, le Conseil a décidé que l'Econo-Pak devrait être offert dans l'ensemble des trois régions du Grand Nord parce que cela serait profitable à certains abonnés dans presque toutes les circonscriptions sans nuire aux abonnés qui n'opteraient pas pour le service en question. Le CRTC a demandé à Bell d'établir un projet d'information des abonnés de ces trois régions au sujet du

service Econo-Pak et des moyens de déterminer si ce service leur serait utile.

L'interurbain optionnel comporte aussi des rabais de frais d'interurbain. L'interurbain optionnel de Bell ne prévoit des rabais que dans le cas des communications entre deux circonscriptions situées à une distance n'excédant pas 40 milles l'une de l'autre et ayant une communauté d'intérêt d'au moins 50 pour 100. La B.C. Tel, la NBTel et la SaskTel offrent également des services d'interurbain optionnel.

Les critères applicables à ces services peuvent être modifiés selon les besoins de régions particulières. Toutefois, signalons que puisque l'interurbain optionnel prévoit des rabais sur le trafic à destination de circonscriptions particulières, il peut ne pas être utile dans les cas où la majeure partie des communications des abonnés n'est pas restreinte à une petite région géographique. Pour ce qui est des abonnés de Bell dans le Grand Nord, le CRTC a opté pour l'Econo-Pak plutôt que l'interurbain optionnel parce que les intérêts de ces abonnés n'étaient pas restreints à des circonscriptions du Grand Nord; ils communiquaient également avec des circonscriptions du sud du Canada.

4.7 Conclusion

L'objectif d'accès universel au service téléphonique à prix abordables est largement accepté au Canada et semble avoir été atteint dans une grande mesure. Bien qu'il y ait des différences selon la région géographique, le revenu et d'autres facteurs démographiques, le pourcentage des ménages canadiens abonnés au service téléphonique est extrêmement élevé tant dans l'absolu que par rapport aux États-Unis et à d'autres pays industrialisés. De plus, le pourcentage des revenus de ménage qui est consacré au service local de base est relativement faible dans le cas de la plupart des familles.

Dans le présent chapitre, un certain nombre d'estimations empiriques du rapport entre les tarifs locaux et la pénétration du service téléphonique ont été examinées et des estimations précises ont été présentées. En général, il semble que des majorations des tarifs locaux, même de l'ordre de 100 pour 100, seraient peu susceptibles d'entraîner une réduction importante des niveaux de pénétration du service téléphonique. Qui plus est, dans certaines collectivités rurales et isolées, les tarifs interurbains peuvent avoir plus d'incidence que les tarifs locaux sur la mesure dans laquelle on estime que le service téléphonique est abordable.

CHAPITRE 4
RENVOLS

1. L'honorable Marcel Masse, ministre fédéral des Communications, discours prononcé devant l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada à Montebello (Québec) le 20 juin 1985.
2. L'hon. Ed Fulton, ministre des Transports et des Communications de l'Ontario, Hansard du 8 juillet 1985, p.533.
3. Communiqué de presse, Montréal, Les ministres mettent au point un processus de concertation pour l'élaboration d'une nouvelle politique des télécommunications, 28 février 1986.
4. Rapport d'un groupe de travail fédéral-provincial sur la concurrence et la structure de l'industrie, 1979. (Accepté par les ministres en 1981.)
5. Public Utilities Board de l'Alberta, Enquête sur les télécommunications, rapport n° E80111, 1980, p.146.
6. Op. cit. (renvoi 4).
7. Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, Bell Canada - Majoration tarifaire, Décision Télécom CRTC 81-15, 28 septembre 1981.
8. Réponse à la demande de renseignements Bell(CICA)22mai84-121IC, Instance du CRTC concernant la concurrence intercirconscription.
9. United States Bureau of Census.
10. United States Federal Communications Commission, Further Report on the Effects of Federal Decisions on Universal Telephone Service, 1984, p.6.
11. Norouestel, réponse à la demande de renseignements NWTel(CRTC)18mai84-203IC, Instance du CRTC concernant la concurrence intercirconscription.
12. Réponses des compagnies de téléphone à la demande de renseignements CRTC19fév86-11FP, Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service.
13. Alleman, J.H., The Pricing of Local Telephone Services, Office of Telecommunications, ministère du Commerce des États-Unis, avril 1977.
14. New York Telephone Company, "Testimony and Exhibit of S.F. Cordo", Docket No.27100, 17 novembre 1976.
15. Perl, Lewis J., "Economic and Demographic Determinants of Residential Demand for Basic Telephone Service", National Economic Research Associates, Inc., 28 mars 1978.

16. National Economic Research Associates, Inc., "Residential Demand for Telephone Service in Areas Served by CONTEL", New York, 10 août 1984.
17. Taylor, L.D. et D. Kridel, "Residential Demand for Access to the Telephone Network", octobre 1985.
18. Egan, B.L., Témoignage présenté devant la Arkansas Public Service Commission et témoignage présenté devant la Public Service Commission de l'État du Missouri par la Southwestern Bell, Federal Communications Commission CC Docket No. 83-788, 1983.
19. Harvey, Andrew C., "The Demand for Residential Telephone Service and the Effect of Proposed Access Charges in New York State", Department of Public Service, New York, 1984.
20. Waverman, L., "Demand for Telephone Services in Great Britain, Canada and Sweden". Document présenté à la Birmingham International Conference on Telecommunications Economics, à Birmingham (Angleterre), en mai 1974.
21. Rash, I.M., "An Econometric Model of Demand for Residence Main Telephone Service", document de travail de Bell Canada, septembre 1971.
22. Bell Canada, "Status Report on the Econometric Models of Demand for Selected Bell Canada Services", avril 1981.
23. Bell Canada, "Econometric Models of Demand for Selected Intra-Bell Long Distance and Local Services", juillet 1984.
24. Decima Research Limited, "Canadians' Attitudes Towards Telecommunications Issues", juillet 1985. Le sondage a révélé que la plupart des Canadiens louaient le service téléphonique parce qu'il est pratique et fiable et qu'il facilite les communications de façon indispensable.
25. National Economic Research Associates, Inc. (NERA), "Economic and Demographic Determinants of Residential Demand for Basic Telephone Service", 28 mars 1978; "Residential Demand for Telephone Service", 16 décembre 1983, et "Residential Demand for Telephone Service in Areas Served by CONTEL", 10 août 1984.
26. Peat, Marwick et Associés, "Incidences de la concurrence sur les services téléphoniques interurbains", rapport rédigé à la demande du ministère des Communications et des gouvernements provinciaux, septembre 1984, p.vi-14.
27. Campbell Farrell and Associates Research Consultants Limited, "Service Disconnect Study, Residence Customers", Rapport final, 1985.
28. Enquête de la Commission de la fonction publique de l'Indiana sur les solutions de rechange de tarification à l'utilisation aux tarifs fixes imposés par les compagnies de téléphone de l'Indiana pour le service téléphonique local et sur l'élargissement des secteurs d'appels sans frais d'interurbain à tarifs fixes, 1983.

29. Bell Canada, "Econometric Models of Demand for Selected Intra-Bell Long Distance and Local Services", réponse à la demande de renseignements Bell(CRTC)19fév86-15FP, Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service, 1986.
30. Peat, Marwick et Associés (1984), op. cit. (renvoi 26), p.vi-15.
31. National Telecommunications and Information Administration, ministère du Commerce des États-Unis, "Telephone Subscribership in the United States: A Post-Divestiture Analysis", 10 décembre 1985.
32. National Economic Research Associates, Inc., op. cit. (renvoi 16).
33. Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, Bell Canada -- Tarifs intercirconscriptions dans le Grand Nord, Décision Télécom CRTC 85-16, 7 août 1985.

CHAPITRE 4
ANNEXES

CHAPITRE 4
ANNEXE A
Niveaux de pénétration du service téléphonique
à l'extérieur de l'Amérique du Nord
en 1982

Pays*	Pourcentage des ménages abonnés au service téléphonique
Australie	86,0
Brésil	23,0
Colombie	16,0
Tchécoslovaquie	22,0
Ethiopie	1,0
Grèce	62,0
Italie	63,0
Japon	82,0
Pays-Bas	93,0
Pologne	12,0
Arabie Saoudite	28,0
Singapour	78,0
Espagne	52,0
Suède	100,0
Royaume-Uni	87,0

Source: AT&T, The World's Telephones, 1983, et Nations-Unies, "Recueil des statistiques de l'habitation", 1983.

* Dans le chapitre, il est noté que les niveaux de pénétration actuels au Canada et aux États-Unis sont approximativement de 98 pour 100 et de 92 pour 100, respectivement.

CHAPITRE 4
ANNEXE B

Modèle de la demande de service téléphonique local
établi par le personnel

La présente annexe décrit le modèle établi par le personnel affecté à l'enquête pour déterminer le rapport entre la pénétration du service téléphonique et les facteurs qui influencent la demande de service téléphonique.

I. Conditions et résultats d'estimation

Comme nous l'avons indiqué au chapitre 3, il y a de nombreux facteurs qui peuvent influencer la demande de service local. Ces facteurs comprennent les tarifs du service téléphonique local, les revenus des particuliers, l'ampleur du réseau local, la composition de la population locale, les prix des autres moyens de communication et les tarifs du service interurbain.

Bien que bon nombre d'autres genres de modèles de service téléphonique local puissent être employés, un modèle de logit convient particulièrement aux décisions des consommateurs de s'abonner au service local.* Selon pareil modèle, la pénétration du service téléphonique (Pen) peut être exprimée en tant que fonction des facteurs influençant la demande :

$$\text{Pen} = e^z / 1 + e^z, \quad (1)$$

z étant un vecteur des variables qui influencent la demande multipliées par leurs coefficients respectifs.

Voici la formule transformée du modèle de logit :

$$\ln \left(\frac{\text{Pen}}{1 - \text{Pen}} \right) = b \ln X + u, \quad (2)$$

Pen étant la pénétration observée,

b ln X, qui correspond au z de l'équation (1), étant un vecteur des variables qui influencent la demande (X) multipliées par leurs coefficients respectifs (b), et

u étant une expression de variation stochastique.

(Pen / 1 - Pen) peut-être considéré comme la possibilité d'avoir un téléphone.

* Dans le secteur des télécommunications, L.J. Perl (1978), par exemple, a employé des modèles de logit pour estimer les demandes de service téléphonique à l'aide de données transversales. Les estimations de M. Perl ont été présentées pendant le procès antitrust d'AT&T, reproduites par la FCC dans une annexe à son ordonnance sur les frais d'accès et citées par bien des témoins qui ont comparu pendant les audiences du Congrès des États-Unis. En général, le logit sert beaucoup à modéliser les choix binaires tels que la décision d'acheter ou non un produit particulier ou d'opter ou non pour une ligne de conduite précise.

Voici les variables influençant la demande qui ont été retenues du modèle en question : tarif du service local (ligne individuelle), revenu de ménage moyen, proportion de la population ayant 65 ans ou plus, et nombre total des abonnés au service local. Cette dernière variable représente l'ampleur du réseau téléphonique local, qui sert à indiquer l'effet de tout facteur externe de consommation.

L'idéal serait d'intégrer notamment les prix des autres moyens de communication et les tarifs du service interurbain au modèle en tant que variable influençant la demande. Toutefois, les difficultés d'attribution de mesures représentatives appropriées de ces variables au niveau global empêchent de les employer.

Les données, tant sur les taux de pénétration que sur les variables influençant la demande au niveau de la circonscription pour les années 1978 et 1982, ont été obtenues de Statistique Canada. L'absence de données sur les revenus et les variables démographiques a empêché l'utilisation de données plus récentes dans le modèle. (Voir Statistique Canada, Dépenses des familles au Canada, Catalogue 62-550 (1978 et 1982), Statistique du téléphone, Catalogue 56-203 (1978 et 1982), et tarifs généraux des compagnies de téléphone.)*

On a employé la méthode de régression des moindres carrés pour estimer les coefficients du modèle. Voici les résultats de la régression :

$R^2 = 0,50$		Valeur de F = 6,28	
Variable	Estimation de coefficient	Valeur de t	
Constante	-5,722	-0,58	
Tarif local	-0,960	-3,09	
Revenu moyen	1,077	1,04	
Proportion de la population ayant 65 ans ou plus	0,498	0,89	
Nombre total d'abonnés	0,215	2,79	

Toutes les estimations de coefficient qui figurent dans ce tableau sont accompagnées des signes appropriés. Cela signifie plus précisément que les augmentations du revenu de ménage moyen, de la proportion de la population ayant 65 ans ou plus et du nombre total d'abonnés feraient augmenter la pénétration du service téléphonique alors que les augmentations des tarifs feraient diminuer la demande de service téléphonique.

* Les données qui ont servi à établir le modèle portent sur les villes suivantes : St. John's, Charlottetown, Halifax, Saint Jean, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Thunder Bay, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Calgary, Edmonton et Vancouver.

L'hétéroscédasticité pose souvent un problème au cours des études transversales. La présence de l'hétéroscédasticité signifie que les estimations des moindres carrés, bien que non faussées, ne sont pas efficaces. L'application du test F de Goldfeld et Quandt aux données de base du modèle indique que l'hypothèse d'homoscédasticité ne peut pas être rejetée.* De plus la valeur de R^2 est élevée et, puisqu'il s'agit d'un modèle transversal, cela porte à croire qu'on a obtenu un bon ajustement des données.

II. Incidence de la fluctuation des tarifs locaux

La présente section indique l'équation employée pour estimer la pénétration du service téléphonique aux autres tarifs possibles du service local.

Dans le modèle conforme à l'équation (2), une des variables du vecteur X est le tarif du service local (Tarif). Le vecteur X peut ainsi être divisé en deux parties, soit X1 et Tarif, X1 comprenant tous les facteurs influençant la demande qu'inclut X sauf le Tarif. Cela nous amène à l'équation suivante :

$$\ln \left(\frac{\text{Pen}}{1 - \text{Pen}} \right) = b \ln X1 + r \ln \text{Tarif} \quad (3)$$

$$\text{si : } \frac{\text{Pen}}{1 - \text{Pen}} = X1^b \text{ Tarif}^r.$$

Si o indique les valeurs actuelles et n correspond aux valeurs révisées :

$$\frac{\text{Pen}_o}{1 - \text{Pen}_o} = X1^b \text{ Tarif}_o^r$$

Si le facteur d'augmentation de prix est m , $\text{Tarif}_n = (1 + m) \text{ Tarif}_o$.

$$\begin{aligned} \frac{\text{Pen}_n}{1 - \text{Pen}_n} &= X1^b \text{ Tarif}_n^r = X1^b \left[(1 + m) (\text{Tarif}_o) \right]^r \\ &= X1^b (1 + m)^r \text{ Tarif}_o^r \\ &= (1 + m)^r \frac{\text{Pen}_o}{1 - \text{Pen}_o} \end{aligned}$$

Cette équation permet de calculer la Pen aux autres tarifs possibles.

* Grâce à la méthode de Goldfeld et Quandt, une valeur de F de 2,65 (qui n'est pas significative au niveau de 1%) a été obtenue.

III. Dérivation de la formule d'élasticité-prix

La présente section indique la formule d'élasticité du tarif local déduite à l'aide du modèle de logit.

Le modèle de logit représenté par l'équation (1) peut être exprimé comme suit:

$$\text{Pen} = e^{b \ln X} / 1 + e^{b \ln X}$$

si : $z = b \ln X$.

$$\ln \text{Pen} = \ln (e^{b \ln X}) - \ln (1 + e^{b \ln X}).$$

Puisque le tarif local est une des variables que comprend le vecteur X, la différenciation de l'équation susmentionnée relativement au tarif local (R) donne le lieu à ce qui suit :

$$\begin{aligned} \frac{\frac{\partial \text{Pen}}{\partial R}}{\text{Pen}} &= b_1 / R - \frac{e^{b \ln X} (b_1 / R)}{1 + e^{b \ln X}} \\ &= b_1 / R - \text{Pen} (b_1 / R) \\ \frac{\partial \text{Pen}}{\partial R} &= \left(b_1 / R - \text{Pen} (b_1 / R) \right) \text{Pen} \quad (4) \end{aligned}$$

$$\text{Élasticité des tarifs locaux} = \frac{\partial \text{Pen}}{\partial R} \times \frac{R}{\text{Pen}} .$$

L'intégration de l'équation (4) à la formule d'élasticité du tarif local donne ce qui suit :

$$\begin{aligned} \text{L'élasticité du tarif local} &= b_1 (1 - \text{Pen}) \\ &= \text{Coefficient de prix X} (1 - \text{Pénétration}). \end{aligned}$$



CHAPITRE 5

**Effet des tarifs des compagnies de téléphone
sur l'évitement non économique**



CHAPITRE 5

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
5.1 Introduction	267
5.2 Définition de l'évitement non économique	268
5.2.1 Définition de la notion d'évitement	268
5.2.2 Types d'évitement	268
5.2.3 Évitement non économique	269
5.3 Motifs d'évitement.....	270
5.3.1 Introduction	270
5.3.2 Coût des autres services offerts par les non-exploitants	272
5.3.3 Comparaison des tarifs canadiens et américains	274
5.3.4 Tarifs locaux	275
5.4 Possibilités d'évitement.....	277
5.4.1 Introduction	277
5.4.2 Possibilités d'évitement au Canada	277
5.4.3 Évitement international	284
5.5 Fréquence de l'évitement non économique.....	286
5.5.1 Introduction	286
5.5.2 Évitement au Canada	286
5.5.3 Évitement international	290
5.6 Conclusion.....	291
Renvois.....	294



5.1 Introduction

Au Canada comme aux États-Unis, le phénomène de l'évitement est au centre d'un débat de plus en plus large relativement au fait que les grands usagers peuvent tirer profit de nouvelles technologies ou de services concurrentiels pour éviter les services locaux ou interurbains traditionnels. Ceux qui considèrent l'évitement comme une menace, particulièrement les compagnies de téléphone, soutiennent que les tarifs de certains services offerts par les compagnies de téléphone (par ex., le service interurbain à communications tarifées (SICT) et le service interurbain planifié (WATS)) sont nettement supérieurs à leur prix de revient pour compenser les bas tarifs du service local. Cet écart inciterait les grands usagers à réduire leurs coûts en décidant d'opter pour des installations et des services moins coûteux pour acheminer leur trafic. Or, étant donné qu'une énorme proportion des revenus que les compagnies de téléphone tirent de l'interurbain provient d'un très petit nombre d'usagers, l'évitement des services des compagnies de téléphone par les usagers pourrait se traduire par une érosion sensible des revenus et par des investissements figés. On craint que l'évitement à grande échelle n'entraîne aussi en général une forte hausse des tarifs, qui, à son tour, donnerait aux clients davantage de motifs d'évitement, ce qui risquerait en fin de compte de menacer le maintien d'un service téléphonique abordable.

Si cet argument va dans le sens de la position adoptée par les partisans d'une réduction des tarifs interurbains ou d'une tarification fondée sur le prix de revient des services, ses prémisses ne font pas l'unanimité. En effet, de nombreux intervenants sont d'avis que le degré de contribution du service interurbain aux coûts du service local n'est pas prouvé. D'autres prétendent que l'évitement rejoint la notion de concurrence et que si on insiste sur ses aspects négatifs, les responsables de la réglementation et de l'élaboration des politiques risquent d'être moins disposés à favoriser l'établissement d'un éventail de services novateurs. D'autres encore sont d'avis que l'ampleur du phénomène est exagérée et que si l'évitement existe, ce sont les compagnies de téléphone elles-mêmes qui l'ont encouragé en offrant des services à tarifs réduits aux grands usagers.

En se basant sur la documentation et l'expérience accumulées au Canada et aux États-Unis à ce jour, on a tiré certaines conclusions provisoires, qui sont présentées à la fin du présent chapitre, quant à la nature de l'évitement, son ampleur au Canada et les possibilités qu'il prenne une plus grande ampleur à l'avenir. Toutefois, dans un premier temps, on définira les divers types d'évitement et on en examinera les motifs, avant de passer en revue les possibilités d'évitement et les preuves dont on dispose sur l'ampleur du phénomène.

5.2 Définition de l'évitement non économique

5.2.1 Définition de la notion d'évitement

Compte tenu des objectifs de la présente étude, on peut dire qu'il y a évitement quand les clients délaissent certains ou l'ensemble des services locaux et interurbains fournis par les compagnies de téléphone pour d'autres services analogues. Aux fins de la présente étude, on peut préciser cette définition pour dire que l'évitement porte principalement sur le trafic téléphonique et le trafic de données qui auraient pu emprunter les installations offertes au grand public.

5.2.2 Types d'évitement

- a) Il y a évitement des installations quand un client choisit de se doter de ses propres installations (par ex., installations hertziennes privées) au lieu d'utiliser les services locaux ou interurbains que pourraient lui assurer les compagnies de téléphone. L'évitement des installations est la forme d'évitement la plus susceptible de figer en permanence les investissements, étant donné que les clients sont prisonniers de leurs investissements, même quand les compagnies de téléphone modifient leurs prix.
- b) Il y a évitement des télécommunicateurs quand un client choisit d'utiliser les services qui sont fournis par un autre télécommunicateur (ou revendeur) que la compagnie de téléphone. L'évitement des télécommunicateurs se produit quand les clients utilisent des services comme ceux de Cantel, de Télésat ou des Télécommunications CNCP, ou quand le trafic intérieur canadien est détourné vers les réseaux américains. L'évitement des télécommunicateurs est moins susceptible de figer les investissements de façon permanente, étant donné que les coûts assumés par le client ne sont liés à aucun investissement fixe d'importance. Par conséquent, quand les compagnies de téléphone modifient leurs tarifs, les clients peuvent décider de leur confier de nouveau leur trafic.

c) Il y a évitement des services quand les clients substituent certains services des compagnies de téléphone dont les tarifs comportent un faible niveau de contribution (par ex. lignes directes) à d'autres services de ces mêmes compagnies dont les tarifs comportent un plus haut niveau de contribution (par ex., le SICT). Dans ce type d'évitement, les clients n'évitent pas complètement les services des compagnies de téléphone, mais se soustraient au paiement de contributions. Toutefois, le faible niveau de contribution que comportent les tarifs des lignes directes (ou même du service WATS par rapport à ceux du SICT) pourrait dissuader les clients de recourir aux autres formes d'évitement.

5.2.3 Évitement non économique

On parle d'évitement non économique quand les services ou les installations des compagnies de téléphone ont un prix de revient inférieur à celui des services ou des installations analogues d'évitement, mais que ces derniers sont offerts à des tarifs inférieurs parce que les tarifs téléphoniques sont établis à un niveau supérieur à celui des coûts connexes. L'évaluation des causes ou de la fréquence de l'évitement non économique pose plusieurs problèmes, notamment :

1. Les coûts d'un service ou d'une technologie donnés évolueront vraisemblablement par rapport à ceux des autres services et technologies.
2. On ne s'entend pas sur la façon de mesurer les coûts assumés par les compagnies de téléphone.
3. Il est difficile de s'assurer que tous les coûts d'un système d'évitement sont mesurés avec précision.
4. Il est peu probable qu'un système privé puisse offrir toutes les fonctions qui se rattachent à un service téléphonique.
5. Les usagers peuvent avoir recours à l'évitement pour d'autres raisons que le prix; par exemple, la qualité, la disponibilité, la fiabilité, le contrôle ou la sécurité.

Outre les difficultés précitées, d'autres éléments entrent en ligne de compte dans l'évaluation de l'évitement non économique. Par exemple, pour déterminer les possibilités d'évitement non économique, il faut savoir qu'un usager sera tenté de délaissier les services interurbains à tarifs élevés qui sont offerts par les compagnies de téléphone pour utiliser des services moins chers. Ainsi, compte tenu de l'éventail des services offerts par les compagnies de téléphone, un usager dont le trafic SICT est suffisant est susceptible d'opter pour le service WATS ou pour une ligne directe, qui sont plus économiques. Dans la mesure où le prix de revient de certains services à tarifs réduits peut être inférieur à celui des services plus chers, ce type d'évitement peut être considéré comme économique, bien qu'il puisse malgré tout se traduire par une perte de contribution. De même, le détournement du trafic intérieur canadien vers les États-Unis peut être une solution attrayante, même là où le service interurbain canadien est offert au prix coûtant. Ce détournement de trafic peut être économique, mais aussi figer d'importants investissements et occasionner une perte de contribution. Par conséquent, dans la mesure où la présente étude porte sur les incidences de la perte de contribution ou de l'effritement des revenus sur les abonnés, il convient de préciser que la distinction entre évitement économique et évitement non économique a une utilité limitée.

Aux États-Unis, les compagnies de téléphone ont cessé de se demander si tel ou tel service était économique ou non, pour chercher dorénavant des mécanismes qui leur permettent de soutenir la concurrence sur le marché. Plutôt que d'imposer des contraintes à l'évitement, par la réglementation ou par des interdictions inscrites dans la législation, les compagnies de téléphone américaines prônent au contraire un assouplissement de la réglementation actuelle, qui favorise l'évitement et limite la marge de manoeuvre des compagnies de téléphone face à la concurrence. Les principales solutions qu'elles proposent sont la facturation des frais d'accès au réseau local aux usagers, des formules adéquates de récupération du capital et un système souple d'établissement des prix. La première de ces solutions réduirait les tarifs du service intercirconscription, d'où un motif d'évitement. La deuxième faciliterait le remplacement des installations par suite de nouvelles techniques. La troisième permettrait de mieux diriger les réponses concurrentielles aux menaces d'évitement.

5.3 Motifs d'évitement

5.3.1 Introduction

Comme on le sait, l'évitement peut être motivé par bien d'autres raisons que le prix. Toutefois, étant donné que la présente étude porte sur les tarifs, il

faut considérer le prix comme un important facteur. En effet, si l'évitement non économique est difficile à isoler, il reste que les clients sont fortement incités à éviter les services dont les tarifs sont jugés plus élevés que ceux des autres services analogues.

L'évaluation des motifs d'évitement doit tenir compte de plusieurs facteurs. D'abord, des études effectuées aux États-Unis démontrent que les clients, à service égal, doivent être motivés par une certaine réduction de tarifs pour choisir l'évitement. Dans l'État de New York, par exemple, le Bethesda Research Institute (1984) conclut que :

Si New York Tel et un fournisseur de services d'évitement offrent des caractéristiques équivalentes, la compagnie de téléphone conserve sa clientèle si son prix est de 5 % supérieur à celui du fournisseur de services d'évitement. Toutefois, dès que le tarif de la compagnie de téléphone est de 10 % supérieur à l'autre tarif, c'est le fournisseur de services d'évitement qui s'approprie la clientèle.¹ [TRADUCTION]

L'Institut révèle également que la compagnie de téléphone conservera sa clientèle, même si son tarif est de 10 % supérieur à l'autre tarif, à condition d'offrir une qualité technique supérieure. L'étude révèle en outre que New Jersey Bell pourrait conserver sa clientèle même si la différence des tarifs est encore plus forte.²

(Les clients jugent en effet le service de New Jersey Bell supérieur à celui de New York Tel.)

L'étude de D.A. Ford (1986) arrive aux conclusions suivantes au sujet de l'évitement international :

Avant d'opter pour l'évitement, les clients d'affaires canadiens doivent pouvoir bénéficier d'une différence de tarif supérieure à 10 %, afin d'accepter la diminution de la qualité du service et l'inconvénient d'avoir à faire deux appels au lieu d'un.³ [TRADUCTION]

L'étude de D.A. Ford fait également remarquer que si les compagnies interviewées qui ont actuellement recours à l'évitement international passent par les services concurrents américains, elles le font "pratiquement dans tous les cas, pour réduire leurs dépenses".⁴ [TRADUCTION]

En second lieu, il faut tenir compte du type de service intercirconscriptions utilisé par les grands clients. Il est probable en effet que les clients qui cherchent à réduire leurs frais d'interurbain tenteront d'utiliser les services à tarifs réduits des compagnies de téléphone avant d'envisager l'évitement des installations ou des télécommunicateurs. Comme il est généralement admis que les tarifs des lignes directes comportent des contributions sensiblement inférieures à celles des tarifs du SICT/WATS, l'évitement des services s'accompagne nécessairement d'une diminution de la contribution à l'accès au réseau local. C'est le coût des autres services analogues par rapport aux tarifs des compagnies de téléphone qui déterminera s'il subsiste des motifs d'évitement des télécommunicateurs ou des installations.

Dans la mesure où ils existent, ces motifs d'évitement des télécommunicateurs ou des installations pourraient être renforcés si l'on exigeait des compagnies de téléphone d'accroître la contribution qu'elles tirent des tarifs des lignes directes. En revanche, une diminution des tarifs du SICT/WATS ou des lignes directes aurait pour effet de réduire les incitatifs à l'évitement.

5.3.2 Coût des autres services offerts par les non-exploitants

Pour évaluer les incitatifs monétaires à l'évitement, il faut comparer les prix des compagnies de téléphone et ceux des autres systèmes de valeur égale. Il est difficile, toutefois, d'évaluer de façon satisfaisante le coût de ces systèmes, entre autres, pour les raisons suivantes : a) la valeur subjective que les usagers attachent à divers services et systèmes; b) l'absence de critères normalisés pour l'établissement des coûts des divers systèmes et services; c) les avantages et inconvénients des diverses technologies (par exemple, sécurité, maintenance, emprise); et d) l'évolution des rapports entre les coûts. Ces précisions étant faites, on trouvera ci-dessous les comparaisons de coûts tirées d'une étude américaine sur les systèmes hertziens, la fibre optique et les satellites.⁵ L'étude en arrive aux conclusions suivantes :

- Sur une distance de 50 km, peu importe la capacité, la fibre optique et les systèmes hertziens sont sensiblement moins coûteux que les satellites. En outre, les systèmes hertziens constituent le support de transmission le moins coûteux pour une faible utilisation.
- Sur une distance de 500 km, en situation de faible utilisation, ce sont les systèmes hertziens qui constituent le support de transmission le moins coûteux, suivi des satellites et des fibres optiques (la transmission par satellite n'étant pas influencée par la distance, et la transmission par fibres optiques nécessitant des coûts élevés d'installation et de répéteurs). Par contre, la fibre optique est le support le plus économique quand l'utilisation augmente de façon importante.

- Sur 5 000 km, c'est la transmission par satellite qui est la plus économique, sauf en situation d'utilisation de pointe.
- En général, les circuits de transmission par satellite se révèlent les plus appropriés pour les liaisons relativement longues et à faible trafic, tandis que les systèmes à fibres optiques conviennent mieux aux routes courtes et à plus fort trafic, les liaisons hertziennes se situant entre les deux.

Si les conclusions qui précèdent fournissent certaines indications générales sur les coûts relatifs de ces systèmes, il faut évaluer plusieurs autres facteurs pour déterminer la valeur des divers systèmes pour un client donné :

- Les satellites se révèlent excellents pour les liaisons multipoints. La plupart de ces applications viseraient la transmission de données plutôt que des services téléphoniques.
- Les satellites devraient être avantageux pour les petits usagers, puisque ceux-ci peuvent louer la capacité (ou les services) de Télésat Canada et ainsi avoir accès à des installations de stations terrestres à meilleur prix, étant donné la concurrence qui règne sur ce marché. L'une des stratégies commerciales de Télésat, qui pourrait offrir à certains usagers une solution de rechange concurrentielle au service interurbain des compagnies de téléphone, sera du reste concentrée sur les terminaux VSAT*, qui sont peu coûteux pour les entreprises qui doivent acheminer un faible trafic multipoint.
- La transmission par système hertzien et par fibre optique convient davantage aux grands usagers qui ont besoin d'une forte capacité.
- Peu importe la capacité, le noeud type d'un réseau hertzien exige des dépenses pour l'acquisition de terrains, la construction d'une tour, d'un immeuble ou d'un abri pour l'équipement, l'acquisition des antennes radioélectriques, des câbles, des installations de réserve et pour les frais d'installation. Les coûts par voie varient selon le nombre de voies et la distance, c'est-à-dire que plus il y aura de voies, moins le coût sera élevé et inversement.

* Terminaux de très petits diamètres.

- De même, les coûts associés aux réseaux optiques varient largement, étant donné qu'ils dépendent des frais d'installation, comme les emprises (location de conduits), le creusage des tranchées et le nombre de répéteurs.

L'un des derniers facteurs à considérer quand on compare les avantages des diverses technologies est le rôle des compagnies de téléphone. Ces dernières, en effet, offrent actuellement des services intercirconscriptions qui utilisent de nombreuses technologies communes aux systèmes d'évitement (par exemple, la transmission par satellite, les systèmes hertziens et les fibres optiques). Leur capacité de soutenir efficacement la concurrence des systèmes d'évitement dépend dans une large mesure de la souplesse avec laquelle elles sont capables d'établir des tarifs concurrentiels pour leurs services. Avant de savoir s'il est nécessaire d'assouplir les formules d'établissement des prix (par exemple, une tarification en fonction du client, de la technologie ou de la route) il faut d'abord déterminer, sans tenir compte des incitatifs tarifaires à l'évitement, s'il existe réellement des possibilités d'évitement.

5.3.3 Comparaison des tarifs canadiens et américains

En se basant sur un taux de change de 1,40, l'étude de D.A. Ford (1986) a établi un tableau (tableau 5.1 ci-après) qui illustre le ratio des tarifs canadiens et américains pour divers services de télécommunications analogues offerts dans les deux pays. Les chiffres proviennent principalement de grands abonnés d'affaires et sont fondés sur plusieurs hypothèses, par exemple, distance, combinaison de services, utilisation, etc.*. Voici quelques-unes des conclusions générales du rapport :

En ce qui concerne les différences entre les coûts de télécommunications des deux pays, certains tarifs, particulièrement les tarifs interurbains, sont beaucoup moins élevés aux États-Unis qu'au Canada. Par exemple, même si l'on tient compte du taux de change actuel, qui est d'environ 1,40, nous avons pu établir les écarts moyens suivants pour les services nationaux :

* On trouvera dans le rapport de D.A. Ford (pages 42 à 49) la méthodologie qui a été utilisée pour arriver à ces résultats.

- les tarifs interurbains sont de 37 % inférieurs;
- les tarifs des lignes téléphoniques directes sont de 49 % inférieurs;
- les tarifs des lignes directes de transmission de données sont de 52 % inférieurs.

Il convient toutefois de noter que les tarifs d'accès au réseau local sont souvent plus élevés aux États-Unis qu'au Canada.[TRADUCTION]

En dépit du fait que la différence entre les tarifs américains et canadiens semble constituer un motif d'évitement, l'étude de D.A. Ford révèle que plusieurs facteurs viennent atténuer la situation, notamment que :

1. le taux de change actuel dissuade la revente transfrontalière et en général l'accès par ligne directe;
2. la restructuration des tarifs Canada-États-Unis, qui comporte des hausses sensibles des tarifs du SICT sur courte distance, viendra vraisemblablement affaiblir les revenus des revendeurs transfrontaliers. (C'est ce qui s'est produit en Colombie-Britannique);
3. la plupart des centres peuplés sont trop éloignés de la frontière canado-américaine pour qu'il y ait un accès terrestre important;
4. la plupart des entreprises interviewées ont pour principe de ne pas contrevenir aux règlements et aux politiques canadiennes en matière de télécommunications.

5.3.4 Tarifs locaux

Il existe peu de raisons pour éviter les services locaux de base car, peu importe la motivation tarifaire, les usagers ont besoin de lignes d'accès au réseau local pour effectuer la plupart de leurs communications locales. Étant donné les structures tarifaires actuelles, les motifs d'évitement sont plus souvent liés aux services spécialisés comme la radiotéléphonie cellulaire ou les installations spécialisées (par exemple, les voies locales personnalisées). Les usagers peuvent souhaiter disposer de leurs propres services de voies locales pour plusieurs raisons, notamment parce qu'ils ont besoin d'une technologie spécialisée, qu'ils veulent avoir un meilleur service ou parce que les compagnies de téléphone ne leur offrent pas des installations comparables. Bell Canada a déclaré qu'en certains

TABLEAU 5.1
Ratios des tarifs américains et canadiens

GRANDES ENTREPRISES (taux de change 1,40)		RATIO É.-U./CAN
SICT	CANADA (TRAFIC INTÉRIEUR)	0,630
	CANADA - ÉTATS-UNIS	1,166
	CANADA - OUTRE-MER	0,862
WATS	INTRAPROVINCIAL	0,553
	INTERPROVINCIAL	0,553
SERVICE "800"	CANADA (TRAFIC INTÉRIEUR)	0,676
	CANADA - ÉTATS-UNIS	1,257
LIGNES DIRECTES - TÉLÉPHONE	CANADA (TRAFIC INTÉRIEUR)	0,512
	CANADA - ÉTATS-UNIS	0,959
	CANADA - OUTRE-MER	0,959
TELPAK	CANADA (TRAFIC INTÉRIEUR)	1,056
	CANADA - ÉTATS-UNIS	1,232
	CANADA - OUTRE-MER	1,232
LIGNES DIRECTES - DONNÉES	CANADA (TRAFIC INTÉRIEUR)	0,476
	CANADA - ÉTATS-UNIS	0,938
	CANADA - OUTRE-MER	0,938
LIGNES PRINCIPALES DE PBX TÉLEX OU TWX		0,650 - 1,970
	CANADA (TRAFIC INTÉRIEUR)	0,531
COMMUTATION DE PAQUETS	CANADA - ÉTATS-UNIS	1,165
	CANADA - OUTRE-MER	0,966
	CANADA (TRAFIC INTÉRIEUR)	1,053
TRANSPONDEURS DE SATELLITES MONTAGES SPÉCIAUX ET SERVICES NON TARIFÉS	CANADA - ÉTATS-UNIS	1,053
	CANADA - OUTRE-MER	1,053
		0,900
		1,000
PETITES ENTREPRISES		RATIO É.-U./CAN
SICT	CANADA (TRAFIC INTÉRIEUR)	0,660
	CANADA - ÉTATS-UNIS	1,166
	CANADA - OUTRE-MER	0,862
WATS	INTRAPROVINCIAL	0,553
	INTERPROVINCIAL	0,553
LIGNES DIRECTES - TÉLÉPHONE		0,512
	CANADA (TRAFIC INTÉRIEUR)	0,512
TARIF D'AFFAIRES UNILIGNE SIMPLE (COMBINÉ)		1,410

Source: D.A. Ford (1986), Pièce justificative 16: Ratios des tarifs américains et canadiens.

endroits, les services de voies locales pourraient être vulnérables parce que la compagnie établit des tarifs moyens pour les voies locales, ce qui permet l'évitement dans un endroit donné en utilisant une technologie moins coûteuse.

5.4 Possibilités d'évitement

5.4.1 Introduction

Pour que l'évitement ait une incidence importante sur les revenus et, finalement, sur les tarifs des compagnies de téléphone, les usagers doivent non seulement avoir un motif mais également une possibilité d'évitement. La présente section est centrée sur les possibilités que les clients ont d'opter pour l'évitement, au Canada et ailleurs, que ce soit en utilisant leurs propres installations (p. ex., systèmes hertziens privés) ou des systèmes concurrents. On y discute également des règles et règlements en vigueur qui limitent les possibilités d'évitement.

5.4.2 Possibilités d'évitement au Canada

Si l'évitement suscite des préoccupations générales analogues aux États-Unis et au Canada -- par exemple, l'érosion de la contribution et les répercussions sur l'universalité du service -- il diffère nettement entre les deux pays. Aux États-Unis, tous les télécommunicateurs intercirconscriptions versent une contribution aux compagnies de service téléphonique local, sous forme de frais qui sont perçus d'eux selon le nombre de lignes commutées d'accès local utilisées au point d'arrivée ou de départ du trafic intercirconscriptions. En général, le niveau de contribution que perçoivent les compagnies de service téléphonique local est directement lié au nombre de lignes d'accès commutées utilisées au point d'arrivée ou de départ du trafic interurbain. Cet arrangement permet donc aux usagers et aux télécommunicateurs intercirconscriptions de se soustraire à des paiements de contribution là où sont utilisées d'autres installations que les lignes commutées d'accès local au point d'arrivée ou de départ du trafic intercirconscriptions. Cet évitement peut se faire en utilisant des installations d'abonné (p. ex., des faisceaux hertziens locaux) ou des lignes directes (fournies par les compagnies de téléphone) qui relient directement les clients au commutateur d'un télécommunicateur intercirconscriptions ou d'un revendeur. Ce type d'évitement, que l'on appelle "contournement local" aux États-Unis, est considéré par les compagnies de téléphone de circonscription comme une grave menace pour leurs revenus.

Par ailleurs, au Canada, où les compagnies de téléphone offrent des services locaux et des services interurbains, les contributions au service local sont intégrées au prix des services interurbains, les plus hauts niveaux de contribution étant imputables au SICT/WATS. A défaut de solutions de rechange aux services SICT/WATS, un client qui tente d'éviter de payer un niveau élevé de contribution voit ses possibilités d'évitement limitées. A l'intérieur du Canada, si leurs volumes de trafic sont suffisamment importants, les clients peuvent soit utiliser des services interurbains à tarifs réduits offerts par les compagnies de téléphone, qui comportent des niveaux de contribution moins élevés, soit, là où c'est possible, choisir les services analogues offerts par les télécommunicateurs concurrents (comme ceux des Télécommunications CNCP).^{*} Cependant, pour le trafic du SICT/WATS, contrairement à ce qui se passe aux États-Unis, il n'existe pas de fournisseurs de services concurrents. Par conséquent, quand les clients veulent exploiter leurs propres installations d'évitement au Canada, ils doivent investir dans un réseau interurbain plutôt que dans des installations locales, afin de se soustraire aux paiements de contribution. Mais, une fois qu'ils ont fait cet investissement, les clients canadiens ne peuvent toujours pas légalement interconnecter ces installations (tandis que les clients qui évitent les installations aux États-Unis n'ont à investir que dans des installations sur courte distance et peuvent raccorder leur service en utilisant les installations d'un télécommunicateur intercirconscriptions).

Systemes hertziens privés

Les systemes hertziens privés ont toujours été et continuent d'être l'une des technologies les plus souvent utilisées pour l'évitement intervilles au Canada et aux États-Unis. Comme on le faisait remarquer dans la section 5.5, les systemes hertziens sont utilisés par divers grands usagers, notamment les gouvernements, les services publics, les sociétés de chemin de fer et les télédistributeurs, pour répondre à de nombreux besoins en matière de communications internes. Il convient

* Sur le territoire de Bell et de la B.C. Tel, les Télécommunications CNCP doivent verser une contribution pour leur accès au réseau local.

de noter que ces systèmes ne sont pas seulement utilisés pour le trafic téléphonique et le trafic de données, mais également pour les communications spécialisées (p. ex., contrôle et surveillance des systèmes d'énergie, et programmation télévisuelle). En outre, les systèmes hertziens privés peuvent être exploités par les usagers situés dans les régions éloignées qui n'ont pas le même accès aux installations des compagnies de téléphone.

A ce jour, les systèmes hertziens privés n'ont eu qu'une incidence limitée sur les tarifs des compagnies de téléphone au Canada. Cela tient à plusieurs raisons. D'abord, les systèmes actuels sont en place depuis suffisamment longtemps pour que les compagnies de téléphone en tiennent compte dans leurs décisions en matière d'investissements. Ensuite, la politique du ministère des Communications (MDC) en ce qui a trait à l'émission des licences limite les systèmes autorisés afin d'éviter une situation de double emploi non économique avec les installations des compagnies de téléphone. De plus, d'une façon générale, la politique d'émission des licences ne permet pas la vente de la capacité des systèmes hertziens privés au grand public. Enfin, ces systèmes hertziens privés ne peuvent en général pas être interconnectés au réseau public commuté.

Au cours de l'instance du CRTC concernant la concurrence intercirconscription, Bell Canada et la B.C. Tel étaient d'accord pour dire que, pour que les systèmes hertziens privés intervilles prennent de l'importance au point de devenir une menace d'évitement, il faudrait que soient réunies les trois conditions suivantes : (a) augmentation du nombre de systèmes autorisés, (b) levée des restrictions concernant la vente de la capacité excédentaire ou (c) interconnexion des systèmes actuels.⁷ Le MDC procède en ce moment à une réévaluation de sa politique d'émission des licences d'exploitation de systèmes hertziens. En outre, le Groupe de travail Nielsen a proposé que l'on envisage l'élaboration d'autres politiques de gestion du spectre qui auraient pour but de faciliter une plus forte concurrence entre les réseaux.⁸

En raison de l'incertitude au sujet de la politique future concernant l'émission des licences d'exploitation de systèmes hertziens, il est difficile d'évaluer les répercussions possibles des réseaux hertziens sur les tarifs des compagnies de téléphone. Dans un contexte commercial plus ouvert, l'ampleur de ces répercussions varierait cependant en fonction de plusieurs facteurs, notamment la

capacité d'interconnexion et de revente de la capacité, les délais dans lesquels la croissance du trafic interurbain compenserait les investissements figés, le niveau de compensation pour l'interconnexion et le nombre d'usagers ayant un volume de trafic suffisant pour justifier le coût de l'acquisition et de l'exploitation d'un réseau intervilles.

En ce qui concerne le service local, la possibilité d'évitement (p. ex., en utilisant des systèmes de 18 ou 23 GHz) est limitée par la politique du MDC relative à l'émission des licences de systèmes hertziens, qui est à l'étude, et par les restrictions relatives à l'interconnexion. Sur le territoire des compagnies de téléphone réglementées par le gouvernement fédéral, les usagers qui le peuvent sont autorisés à établir et à exploiter des réseaux locaux privés. Ces installations serviraient à établir des liaisons avec plusieurs destinations à l'intérieur d'une circonscription donnée et d'éviter ainsi le service de voie locale des compagnies de téléphone. Toutefois, même dans ce cas, les compagnies de téléphone demeureraient les fournisseurs exclusifs des lignes principales d'accès local.

Radiotéléphonie cellulaire

Si la radiotéléphonie cellulaire constitue avant tout un phénomène d'évitement local, l'exploitant d'un réseau cellulaire, comme le fait remarquer MT&T⁹, pourrait offrir son propre réseau intercirconscriptions, ce qui permettrait à ses clients de bénéficier de l'évitement, particulièrement sur les routes à fort trafic. Pour le moment, étant donné les coûts élevés liés aux terminaux et au temps d'appel, ainsi que le nombre relativement restreint d'abonnés, il est peu probable que les fournisseurs de services de radiotéléphonie cellulaire constituent une menace importante. C'est l'opinion que Bell a exprimée au cours de l'instance du CRTC concernant la concurrence intercirconscription.¹⁰ A long terme, la radiotéléphonie cellulaire poserait un risque d'évitement plus grand si elle offrait un service intervilles de poste fixe à poste fixe ou reliait par son commutateur les fournisseurs d'autres services au réseau téléphonique commuté. Cependant, cela exigerait une modification de la réglementation actuelle, qui interdit ce type d'interconnexion. Actuellement, la radiotéléphonie cellulaire n'est pas considérée comme un service de remplacement économique du service local de base, mais plutôt comme un service de remplacement du service téléphonique mobile conventionnel. A longue échéance, toutefois, il est concevable que la radiotéléphonie cellulaire puisse constituer une solution de rechange viable à la distribution de lignes d'abonnés.

Fibres optiques

Leur forte capacité et leurs coûts décroissants font des câbles à fibres optiques un support de transmission intervilles très attrayant pour les compagnies de téléphone. Mais, en-dehors de ceux de ces compagnies, l'expansion des réseaux à fibres optiques au Canada s'est jusqu'à présent limitée à ceux du CN, du CNCP* et de certaines compagnies d'électricité, pour plusieurs raisons. D'abord, il y a la question de l'emprise. Ensuite, sans interconnexion, les perspectives de vente de la capacité d'un tel système sont très limitées. Si les sociétés de chemin de fer, les services publics et les entreprises de transport par pipeline détiennent des emprises, rien ne permet de croire qu'un nombre important de ces intervenants ont actuellement besoin d'une capacité interne suffisante pour justifier les frais d'installation de ce genre de réseau.

Dans les réseaux locaux, on prévoit que le câble à fibres optiques sera utilisé principalement à l'intérieur des immeubles dans des réseaux locaux pour téléinformatique d'affaires. Le câble à fibres optiques peut se substituer aux services de voie locale, mais cette application est limitée par les restrictions relatives à l'interconnexion avec d'autres compagnies de téléphone que celles qui sont réglementées par le gouvernement fédéral et par les coûts élevés que comporte l'acquisition des droits de passage appropriés dans les zones locales.

Réseaux de télévision par câble

Même si les systèmes de télévision par câble (STC) possèdent de vastes réseaux de distribution intravilles sur bande large et certaines installations hertziennes intervilles, peu d'indices permettent de croire que les exploitants de ces systèmes ont l'intention de pénétrer les marchés des services

* Le réseau à fibres optiques du CN et des Télécommunications CNCP reliera Montréal, Ottawa et Toronto à l'est, et Edmonton et Vancouver à l'ouest. Ce câble d'une longueur de 1 210 milles, qui utilisera l'emprise du CN, coûtera approximativement 100 millions de dollars. Il répondra aux besoins en communications internes du CN (voix, données, répartition et identification des trains) et sera utilisé pour la prestation des services réseau concurrentiels des Télécommunications CNCP. Cette société envisage également une expansion de son réseau dans le corridor Windsor-Québec et, éventuellement, entre Edmonton (ou Calgary) et Toronto (voir le numéro du 17 février 1986 de la revue Telephony, pages 42 à 51).

téléphoniques de base ou de la transmission de données. Le 29 octobre 1985, le président de l'Association canadienne de télévision par câble, M. Michael Hindsmith, a déclaré lors d'une audience publique du CRTC sur les services hors programmation qu'aucun des membres de l'Association ne souhaitait se lancer dans l'industrie du téléphone.¹¹

Par conséquent, même si les entreprises de télévision par câble ont démontré leur intérêt pour des services spécialisés de transmission de données et des services hors programmation améliorés, la plupart des systèmes ne sont pas dotés des installations interactives nécessaires pour offrir des services bidirectionnels. Même aux États-Unis, l'incidence des systèmes de télévision par câble, qui pouvaient être utilisés pour alléger le trafic intervilles, a été négligeable.

Étant donné les possibilités techniques actuelles et les restrictions qui s'appliquent à l'interconnexion du trafic intercirconscriptions, il est peu probable que les systèmes de télévision par câble aient une incidence sur les revenus du service local de base ou du service interurbain au cours des prochaines années. Dans la mesure où les systèmes de télévision par câble commencent à offrir des services hors programmation bidirectionnels, on pourrait, certes, considérer ces services comme des concurrents des services améliorés offerts par les compagnies de téléphone, mais le marché des services hors programmation est pour le moment pratiquement inexistant.

Satellites

Les possibilités d'évitement qu'offre la technologie des satellites pour le trafic intérieur canadien sont difficiles à prévoir étant donné la récente évolution de la structure de ce marché, dont les trois principaux volets sont : 1) l'assouplissement de la politique du MDC relativement à la propriété des stations terrestres, qui permet aux usagers de posséder et d'exploiter leurs propres stations terrestres d'émission et de réception; 2) le contrat d'interconnexion modifié de Telecom Canada et de Télésat, qui permet à Télésat d'offrir directement ses services aux usagers (dans certaines régions); et 3) la Décision Télécom CRTC 85-19, qui permet la revente des services de Télésat aux fins de la prestation de services intercirconscriptions autres que le SICT/WATS.

L'évaluation des répercussions de ces changements sur les tarifs des compagnies de téléphone exige la prise en compte de plusieurs facteurs et la résolution de certaines questions spécifiques. Par exemple :

1. La stratégie commerciale de Télésat¹² semblerait indiquer que cette société veut se concentrer sur les marchés où les télécommunicateurs terrestres n'assurent pas des services économiques (réseaux multipoints, télésurveillance et télécontrôle) plutôt qu'entrer en concurrence directe avec les services établis de lignes directes. Cela pourrait toutefois changer.
2. La revente des services de transmission par satellite en vue d'assurer la prestation de services intercirconscriptions autres que le SICT/WATS est susceptible d'être limitée par : (a) la politique actuelle du MDC, qui limite l'utilisation des systèmes hertziens et des installations de transmission par satellite par des tiers abonnés; (b) les restrictions relatives à l'interconnexion avec des compagnies de téléphone qui relèvent de la juridiction des provinces; et (c) les modalités d'interconnexion (y compris la compensation) avec les réseaux des compagnies de téléphone réglementées par le gouvernement fédéral.
3. On ignore encore si le MDC et(ou) la politique de réglementation permettront l'interconnexion des stations terrestres appartenant aux usagers avec des réseaux privés.

Les Télécommunications CNCP, la B.C. Rail et la revente

Sur les territoires des compagnies de téléphone réglementées par le gouvernement fédéral, on a autorisé divers degrés de concurrence dans la prestation des services téléphoniques de ligne directe et des services de transmission des données interconnectés. A ce jour, les activités des Télécommunications CNCP sur ce marché n'ont pas eu de répercussions importantes sur les tarifs de Bell ou de la B.C. Tel.* Le CRTC ne considère pas la revente de lignes directes comme une menace

* Pour l'année terminée le 30 août 1985, les revenus que les Télécommunications CNCP ont tiré des services intercirconscriptions interconnectés s'établissaient à environ 12,5 millions et 1,5 million de dollars pour le territoire de Bell et celui de la B.C. Tel respectivement.

grave pour les revenus des compagnies de téléphone, étant donné qu'il interdit la revente en vue de dispenser un service équivalent au SICT/WATS, et la possibilité qui est offerte aux compagnies de téléphone réglementées par le gouvernement fédéral de rajuster leurs tarifs de lignes directes en prévision de la revente. Le CRTC a également conclu que l'autorisation accordée à la B.C. Rail de dispenser un service interconnecté de lignes directes en Colombie-Britannique n'aurait pas de répercussions économiques néfastes sur la B.C. Tel.*

5.4.3 Évitement international

Il existe diverses configurations de trafic qui offrent aux clients des possibilités d'évitement pour le trafic intérieur canadien, le trafic Canada-États-Unis et le trafic Canada-outré-mer. Voici quelques situations types :

1. Un client canadien rejoint le commutateur d'un revendeur (situé aux États-Unis, habituellement à proximité de la frontière canado-américaine), obtient une seconde tonalité et continue sa composition pour finalement atteindre une autre destination canadienne, américaine ou étrangère.
2. Un revendeur américain achète un service hors circonscription (FX) à destination du Canada, qui aboutit à un commutateur ayant un numéro de téléphone local canadien. Un client canadien compose alors ce numéro local pour acheminer son appel jusqu'au commutateur du revendeur américain, qui l'achemine vers le Canada, les États-Unis ou ailleurs.
3. Un client canadien peut également acheter une ligne de jonction ou un service hors circonscription américain pour atteindre soit le

* La B.C. Rail est tenue de contribuer au coût des installations locales de la B.C. Tel.

commutateur d'un revendeur américain, soit celui d'une compagnie de téléphone américaine, ce qui lui donne accès à des destinations canadiennes, américaines ou outre-mer.

4. L'évitement des installations intercirconscriptions canadiennes peut également se faire en utilisant des lignes directes aux États-Unis. Un client canadien peut avoir accès à ces installations en utilisant celles d'une compagnie de téléphone canadienne ou les siennes propres (faisceaux hertziens, par exemple). Cette configuration permet aux clients d'éviter le SICT et les services de lignes directes à l'intérieur du Canada et entre le Canada et les États-Unis.

5. L'évitement des services intérieurs canadiens, et des services Canada-États-Unis ou Canada-outre-mer est également possible si l'on utilise un satellite américain et des stations terrestres situées, soit au Canada, soit aux États-Unis, à proximité de la frontière canado-américaine, auxquels le client a accès par les installations des compagnies de téléphone canadiennes ou par les siennes propres.

La Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique a souligné plusieurs restrictions actuelles qui visent à empêcher que l'évitement international prenne plus d'ampleur. Il s'agit notamment : (a) des contrats que Telecom Canada a passé avec les télécommunicateurs américains (MCI, SBS, GTE-Sprint et AT&T) qui concernent le trafic international et interdisent l'acheminement du trafic national canadien; (b) des accords cadres de partage entre Télésat Canada et la société américaine Domsat quant à la prestation de services transfrontaliers par satellite, (qui ne comportent peut-être pas, de l'avis de la B.C. Tel, d'obligation pour les revendeurs); et (c) des accords passés avec Téléglobe Canada, qui limitent aux centres internationaux de Téléglobe le trafic à destination ou en provenance d'autres pays que les États-Unis.

L'étude de D.A. Ford précitée décrit plusieurs configurations techniques analogues à celles qui viennent d'être évoquées et qui permettent aux clients d'opter pour l'évitement international du trafic intérieur canadien, du trafic Canada-États-Unis et Canada-outre-mer. L'étude traite également de certains facteurs qui réduisent les risques d'évitement à grande échelle (voir le paragraphe 5.3.3).

5.5 Fréquence de l'évitement non économique

5.5.1 Introduction

La présente section porte sur les exemples d'évitement qui ont été signalés par les compagnies de téléphone en réponse aux demandes de renseignements qui leur ont été adressées au cours de la présente étude et de l'instance du CRTC concernant la concurrence intercirconscription. Le paragraphe 5.5.3 résume les conclusions de l'étude de D.A. Ford en ce qui concerne l'évitement par les États-Unis.

5.5.2 Évitement au Canada

Alberta Government Telephones (AGT)

L'AGT a remarqué plusieurs types (non identifiés) de systèmes non interconnectés employés par de grandes organisations pour assurer la transmission de la voix et des données. Il s'agit de la radiotéléphonie point à point, des systèmes à satellites et des systèmes câblés. L'AGT prédit que les fournisseurs de services cellulaires pourraient créer d'importants réseaux intravilles et intervilles pour les communications radiotéléphoniques et qu'ils pourraient même élargir l'éventail de leurs services. L'AGT donne deux exemples de systèmes hertziens locaux sur son territoire et fait également remarquer qu'étant donné la largeur de bande qu'ils utilisent, les systèmes de télévision par câble pourraient à l'avenir constituer d'importants réseaux d'évitement.

Bell Canada

Tout en insistant sur l'évitement des installations, Bell Canada fait remarquer que l'évitement qui consiste à utiliser les services de concurrents non réglementés, de revendeurs d'installations des compagnies de téléphone canadiennes, et de concurrents réglementés (les Télécommunications CNCP) entraîne une perte graduelle des revenus de la compagnie. Bell cite les systèmes hertziens, les satellites de communications nationales, les systèmes à fibres optiques et la radiotéléphonie cellulaire comme étant les technologies les plus répandues pouvant être utilisées pour l'évitement. Étant donné que la compagnie n'a pas accès à tous les dossiers nécessaires sur les installations et les services d'évitement, toutefois, elle n'est pas en mesure de déterminer avec précision l'ampleur véritable du

phénomène. Parmi les exemples dont la compagnie a connaissance, citons: (a) Ontario Hydro, Hydro Québec et Alcan (réseaux hertziens privés qui acheminent les données et un trafic téléphonique limité); (b) Rogers Cable Systems, CUC Ltd. et Ottawa Cablevision (réseaux hertziens privés pour la transmission des émissions); et (c) Consumers Gas, Time Communications, le ministère des Transports et des communications de l'Ontario, ainsi que les sûretés provinciales de l'Ontario et du Québec (répartiteurs radio UHF et VHF point à point). Au cours de l'instance du CRTC concernant la concurrence intercirconscription, Bell a fait remarquer que l'assouplissement de la politique du MDC en ce qui concerne les stations terrestres et la libéralisation éventuelle de la politique d'émission de licences d'exploitation de systèmes hertziens pourraient aggraver sa perte de revenus.

Dans cette instance, Bell a cité six exemples d'évitement local sur son territoire: (1) McMaster-Chedoke Hospital (système hertzien privé); (2) Vidéotron (voie de transmission de données à haute vitesse); (3) Rogers Cable (système de contrôle des feux de circulation à Brampton et voie directe pour un courtier en valeur mobilières à Toronto); (4) Ciba-Geigy (transmission de données directe par câble souterrain); (5) Toronto Wellesley Hospital (câbles multipaires reliant les divers immeubles); et (6) Sudbury Hydro (câbles multipaires reliant les divers immeubles). Bell a laissé entendre que la Décision Télécom CRTC 85-19 ouvre la porte à une augmentation du nombre de systèmes privés de transmission de la voix et des données et des systèmes publics de transmission de données. En outre, la Décision Télécom CRTC 84-18 concernant les services améliorés favorisera davantage l'interconnexion des réseaux locaux.

Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique

La B.C. Tel a identifié les réseaux d'évitement suivants: (a) le réseau hertzien de la B.C. Hydro, qui sert au contrôle des barrages, à la production et au transport de l'électricité; (b) les systèmes de contrôle des voies et des trains dans les régions mal desservies; et (c) les liaisons hertziennes intervilles pour assurer la transmission intervilles de la télévision par câble. Comme formes plus conventionnelles d'évitement, la B.C. Tel a mentionné: (1) la Long Distance Access Corporation, qui propose d'offrir un service interurbain en Colombie-Britannique en collaboration avec Skyswitch, un revendeur de capacité de transpondeur de satellite; (2) la B.C. Rail, un concurrent des lignes directes et des services de

transmission de données interconnectés; et (3) Cantel, qui est autorisé à assurer un service intervilles pour les téléphones cellulaires et qui, selon la B.C. Tel, a fait connaître son intention de devenir fournisseur de SICT. La B.C. Tel fait également remarquer que le progrès technologique, comme le multiplexage et le contrôle des installations d'abonnés avec postes supplémentaires de PBX par les abonnés, sont susceptibles d'augmenter la fréquence de l'évitement.

Manitoba Telephone System

Parmi les systèmes d'évitement actuels ou éventuels dont elle a connaissance, la Manitoba Telephone System cite : (a) les installations hertziennes privées; (b) les installations des Télécommunications CNCP dans des endroits choisis (installations hertziennes et câblées); (c) la capacité de Télésat de desservir des destinations au Manitoba; et (d) les installations hertziennes locales et les lignes directes à Winnipeg.

Maritime Tel and Tel

La MT&T connaît plusieurs cas où des réseaux appartenant aux abonnés satisfont aux besoins de communications. Il s'agit, notamment, de la NS Power Corporation pour la surveillance et le contrôle à distance des centrales, du ministère des Terres et Forêts de la N.-E., qui utilise des répéteurs UHF dans des installations hertziennes reliées couvrant l'ensemble de la province; et de diverses applications par le CN et le CNCP. La MT&T estime que l'évitement à l'avenir pourrait se produire avec la radiotéléphonie cellulaire, les services de télévision par câble et d'autres techniques de pointe.

New Brunswick Telephone

La NBTel connaît plusieurs clients qui ont établi des systèmes hertziens privés pour acheminer leur trafic de données et leurs communications téléphoniques. Même si l'évitement interurbain est relativement peu fréquent, la NBTel s'inquiète de ses répercussions sur le régime de partage des revenus en raison de l'évitement dans d'autres régions.

Newfoundland Telephone

La Newfoundland Telephone n'était au courant d'aucun cas d'évitement, que ce soit du réseau local ou du réseau interurbain, mais elle s'est déclarée préoccupée par l'évitement éventuel par les satellites.

Norouestel

La Norouestel a souligné les systèmes d'évitement suivants : (1) le système hertzien de la B.C. Rail entre Dawson Creek et Fort Nelson; (2) les stations terrestres utilisées par la B.C. Tel et SED Systems Inc. pour la transmission par satellite; et (3) la distribution par satellite des signaux de télévision et de radio. La Norouestel a également fait remarquer les risques d'évitement qui découleraient de l'assouplissement de la politique du MDC en ce qui concerne les stations terrestres. La compagnie a fait observer que les restrictions relatives à l'interconnexion des stations terrestres appartenant aux clients limitent les motifs d'établissement de tels systèmes. S'il n'y a pas d'intensification de la concurrence, la Norouestel a évalué les répercussions des stations terrestres appartenant aux clients ou des stations partagées et des services radiotéléphoniques privés, y compris les systèmes hertziens, à 4,1 millions et 1 million de dollars respectivement d'ici à 1995.

Québec Téléphone

La Québec Tél a identifié les services offerts par les Télécommunications CNCP, le réseau hertzien d'Hydro-Québec et les stations terrestres appartenant aux clients comme les formes les plus répandues d'évitement actuelles ou éventuelles.

Saskatchewan Telecommunications

Selon la SaskTel, le principal évitement qui existe actuellement est celui de services comme Datapac et Dataroute, par des clients qui utilisent les services de télécommunicateurs concurrents (p. ex., les Télécommunications CNCP). En outre, la SaskTel a attiré l'attention sur un nombre limité de cas où les entreprises utilisent des réseaux hertziens privés pour acheminer les communications téléphoniques, le trafic de données et d'images, et sur deux entreprises qui utilisent des systèmes à satellites pour répondre à leurs besoins particuliers en matière de communications. La SaskTel a remarqué moins d'une dizaine de cas d'évitement local pour les services d'alarme, de contrôle, de télémessure, et de voix et de données.

Télébec Ltée

Télébec cite plusieurs exemples d'évitement actuel ou possible, à savoir : (1) le réseau d'Hydro-Québec comme exemple d'évitement par réseau hertzien; (2) le réseau étendu des Télécommunications CNCP; (3) la possibilité d'utiliser les réseaux de câbles pour détourner le trafic intervilles et assurer des services locaux; (4) le potentiel des systèmes à satellites; et (5) la concurrence éventuelle de la radiotéléphonie cellulaire et des systèmes radiotéléphoniques mobiles conventionnels.

Télécommunications Terra Nova

En ce qui concerne les systèmes d'évitement actuels, la Terra Nova cite : (a) les systèmes hertziens de la GRC, de la Newfoundland and Labrador Hydro, de la Newfoundland Light and Power et du ministère des Forêts de Terre-Neuve; et (b) certains services de télévision distribués par satellite. En outre, la Terra Nova cite d'autres systèmes d'évitement possibles, notamment les systèmes radiotéléphoniques des télécommunicateurs, et les systèmes radiotéléphoniques et les stations terrestres appartenant aux abonnés. La Terra Nova fait remarquer également que l'assouplissement de la politique du MDC concernant les stations terrestres pourrait se traduire par une augmentation de l'utilisation des installations de transmission par satellite aux fins d'évitement. Au cours de l'instance du CRTC concernant la concurrence intercirconscription, la Terra Nova a prévu que les répercussions des stations terrestres appartenant aux abonnés ou des stations partagées seraient inférieures à 1 million de dollars en 1995, à supposer que la concurrence ne s'intensifie pas.

5.5.3 Évitement international

Bell Canada

Parmi les exemples d'évitement international dont Bell a connaissance, citons : (a) les clients qui louent les lignes de jonction de Bell pour se raccorder au réseau interurbain de la NC CORP, de Buffalo; (b) les études de marché effectuées en 1985 par l'American International Telecommunications pour la revente transfrontalière; et (c) Textran Technologies, qui permet d'éviter les services de messages.

Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique

Dans ses réponses, la B.C. Tel a fait remarquer que l'évitement des installations pour le trafic intérieur canadien et le trafic Canada-États-Unis (p. ex., Camnet et Longnet) et Canada-outr-mer se fait par la revente transfrontalière. En outre, on prévoit que les revendeurs de services transfrontaliers qui ont tenté d'obtenir auprès des Télécommunications CNCP un accès hors circonscription vers les États-Unis à partir de numéros de téléphone de la zone locale de Vancouver ou de Victoria présenteront une nouvelle demande une fois que seront approuvés les tarifs de partage et de revente des lignes directes.

Étude de D.A. Ford

L'étude de D.A. Ford (1986) a estimé que l'évitement international se traduirait pour les compagnies de téléphone canadiennes par une perte annuelle de revenus de 1,5 million de dollars imputable à la revente transfrontalière et une perte de 3,1 millions de dollars imputable aux fournisseurs de services télex à tarif réduit (p. ex. 1,5 million de dollars de Téléglobe et 1,6 million de dollars des Télécommunications CNCP). L'étude a fait remarquer qu'il n'existait pas d'évaluation des pertes de revenus attribuées aux usagers qui acheminent leur trafic vers des circonscriptions américaines en utilisant des lignes directes ou des réseaux privés, ou à l'utilisation de "pseudo-noeuds" pour éviter les coûts de lignes directes associés aux politiques des compagnies de téléphone canadiennes et américaines concernant les services transfrontaliers.

5.6 Conclusion

L'évitement signifie que les clients choisissent des services analogues à certains ou à l'ensemble des services locaux ou interurbains fournis par les compagnies de téléphone sur les installations qui servent à acheminer le trafic téléphonique et le trafic de données ordinaires du grand public. L'évitement de certains ou de l'ensemble des services interurbains en vue de réduire les coûts est considéré comme une importante raison, mais non la seule, qui motive les clients à opter pour des services ou des installations analogues. L'évitement peut faire appel à diverses technologies et peut prendre trois formes principales, à savoir

l'utilisation d'installations appartenant aux abonnés (éviterement des installations), le recours à des services concurrents (éviterement des télécommunicateurs) ou le recours à des services analogues à ceux qui sont offerts par les compagnies de téléphone (éviterement des services).

On considère en général qu'il y a éviterement non économique quand un client choisit des services et des installations qui coûtent plus cher que ceux des compagnies de téléphone parce que les tarifs de ces dernières sont artificiellement élevés. L'éviterement non économique est extrêmement difficile à identifier, en raison des problèmes inhérents à l'évaluation et à la comparaison des coûts des divers systèmes et technologies. En outre, les usagers peuvent décider d'avoir recours à l'éviterement pour d'autres raisons que le prix, que ce soit pour des raisons de qualité du service, de disponibilité ou de contrôle. Dans la mesure où l'utilisation des services à tarifs réduits offerts par les compagnies de téléphone (p. ex., les lignes directes) peuvent être considérés comme une forme d'éviterement, ces autres services analogues constituent la forme la plus répandue d'éviterement à l'heure actuelle.

Plusieurs facteurs limitent les possibilités et la fréquence de l'éviterement des télécommunicateurs ou des installations, surtout en comparaison avec les États-Unis, notamment :

- (a) les critères actuels régissant l'émission de licences d'exploitation de systèmes hertziens intervilles et intravilles et, jusqu'à récemment, les politiques du MDC régissant la propriété des stations terrestres;
- (b) l'absence de concurrence aux SICT/WATS et de frais d'accès au réseau connexes et, dans de nombreuses régions, d'autres formes de concurrence intercirconscription;
- (c) les règlements concernant l'interconnexion des réseaux intercirconscriptions privés;
- (d) l'existence de services à tarifs réduits offerts par les compagnies de téléphone, qui offrent une possibilité aux clients autrement susceptibles d'avoir recours à l'éviterement des installations ou des télécommunicateurs;
- (e) le taux de change actuel des dollars canadien et américain, le coût d'accès aux revendeurs transfrontaliers et les politiques canadiennes en matière de télécommunications qui régissent l'éviterement international (l'étude de D.A. Ford a évalué les répercussions de l'éviterement international sur les revenus annuels actuels à 4,6 millions de dollars);

- (f) l'absence d'options viables pour remplacer les services téléphoniques locaux de base; et
- (g) les restrictions de la réglementation, sauf dans les territoires qui sont réglementés par le gouvernement fédéral, concernant l'interconnexion des réseaux locaux d'abonnés.

Si les raisons précitées démontrent l'ampleur limitée du phénomène de l'évitement à l'heure actuelle, elles permettent également de constater la fragilité des obstacles à l'évitement, comme en témoignent les exemples suivants :

1. Une réduction de l'écart qui sépare les deux monnaies pourrait créer de puissants incitatifs financiers et encourageraient les clients à recourir à la revente transfrontalière.
2. Un plus grand assouplissement des critères d'émission de licences d'exploitation de systèmes hertziens pourrait contribuer à l'effritement des revenus que les compagnies de téléphone tirent du service intercircrcriptions et des voies locales.
3. S'il est vrai qu'une restructuration des tarifs pourrait réduire les motifs d'évitement interurbain, elle pourrait en revanche accroître effectivement les motifs d'évitement de certains services locaux, particulièrement les services de voies locales.
4. L'interconnexion des stations terrestres, si elle est autorisée, pourrait contribuer à l'effritement des revenus que les compagnies de téléphone tirent des lignes directes.
5. En contrôlant les PBX, les clients, plus conscients des possibilités d'évitement qui s'offrent à eux, pourraient davantage avoir recours à l'interconnexion par un PBX de réseaux interdits avec le réseau téléphonique public commuté.

CHAPITRE 5
RENVOIS

- 1 Bethesda Research Institute, "Study of Local Bypass: Final Survey Results", juin 1984, p. 7.
- 2 Bethesda Research Institute, "Local Bypass In New Jersey: Survey Results and Implications", décembre 1984, p. 21.
- 3 D.A. Ford, "The Impact of International Competition as the Canadian Telecommunications Industry and Its Users" (projet de rapport), avril 1986, p. 32.
- 4 Id., p. 28.
- 5 Future Systems Inc., "Transmission Cost Comparison for Satellite, Fibre Optics and Microwave Radio Communications", rapport n° 120, dans Telecommunications, juin 1984, p. 47.
- 6 Supra, note 3, p. 3.
- 7 Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, Concurrence intercirconscription et questions connexes, Transcription, Vol. 14, p. 2827, 18 octobre 1984; et vol. 23, p. 4894-5, 5 novembre 1984.
- 8 "Gestion publique, Programmes de réglementation", Rapport du groupe d'étude au Groupe de travail chargé de l'examen des programmes, publié le 13 février 1986, p. 184.
- 9 Maritime Telephone and Telegraph, Réponse à la demande de renseignements MTT(CRTC)19fév86-38FP, Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'université du service.
- 10 Bell Canada, Réponse à la demande de renseignements Bell(CRTC)22mai84-500(3)IC, instance du CRTC portant sur la concurrence intercirconscription.
- 11 Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, Examen des services hors programmation et de la publicité télédiffusée, Transcription, Vol. 1, p. 64, 29 octobre 1985.
- 12 Globe and Mail, 6 mars 1986, p. C-15.

CHAPITRE 6

**Effets des structures tarifaires actuelles et des autres
structures tarifaires possibles sur l'utilisation
efficace du réseau public de télécommunications**



CHAPITRE 6

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
6.1 Introduction	299
6.2 Caractéristiques des trafics local et interurbain	299
6.2.1 Saisie et description des données	299
6.2.2 Analyse des données	300
a) Profils du trafic local (commutateurs de la classe 5)	300
b) Profils du trafic interurbain (commutateurs de la classe 4)	303
6.3 Tarification axée vers une utilisation efficace	306
6.3.1 Discussion générale	306
6.3.2 Réductions	307
6.3.3 Service local tarifé à l'utilisation (SLTU) et utilisation efficace	309
6.4 Utilisation efficace des capacités du réseau	311
6.5 Conclusion	312
Renvois	313
Annexe A - Commutateur de la classe 5 (local)	316
Annexe B - Commutateur de la classe 4 (interurbain)	317



6.1 Introduction

Le présent document examine dans quelle mesure les tarifs actuels et les autres tarifs possibles du service local et du service interurbain peuvent favoriser une utilisation efficace du réseau public de télécommunications. A cette fin, on peut considérer que l'expression "utilisation efficace" recouvre deux principes. D'abord, le trafic devrait être déplacé des périodes de pointe vers les périodes creuses quand ce déplacement permet de réaliser des économies de coûts qui sont supérieures à la perte de valeur éventuelle du service pour les abonnés. Ensuite, on devrait encourager le trafic des heures creuses quand la valeur du service est supérieure à son coût et décourager le trafic des périodes de pointe quand le coût du service est supérieur à sa valeur. Certes, il ne serait pas réaliste de viser un profil de trafic qui serait complètement égal pendant toutes les périodes de la journée, sans compter que cela pourrait se traduire par une diminution des avantages qui supprimerait toute économie de coût. Ainsi, il ne serait généralement pas réaliste de tenter d'utiliser le réseau local à sa pleine capacité pendant la nuit. Toutefois, une tarification qui encourage une distribution plus égale des appels que dans l'état actuel des choses pourrait se traduire par une utilisation plus efficace du réseau téléphonique public. L'utilisation efficace peut également se définir comme englobant l'utilisation efficace des capacités du réseau pour offrir de nouveaux services au public et assurer de nouveaux revenus à l'industrie.

Pour aborder ces questions, on examinera d'abord les profils actuels du trafic local et du trafic interurbain, puis on passera en revue brièvement les données concernant la possibilité d'utiliser la tarification pour modifier la répartition du trafic téléphonique. Enfin, on relèvera certains autres moyens de promouvoir l'utilisation efficace des capacités du réseau.

6.2 Caractéristiques des trafics local et interurbain

6.2.1 Saisie et description des données

En réponse aux demandes qui leur ont été adressées dans le cadre de la présente enquête, plusieurs compagnies de téléphone nous ont fourni des données concernant les fluctuations des volumes de trafic dans le temps pour les commutateurs des classes 5 et 4.* Les compagnies ont fourni des renseignements, quand elles le pouvaient, sur les régions urbaines, suburbaines et

* Les commutateurs de la classe 5 traitent en général le trafic local mais commutent également des appels interurbains, dont le volume n'est pas indiqué dans tous les cas, mais est faible par rapport au trafic local. Les commutateurs de la classe 4 traitent habituellement le trafic interurbain d'un central de classe 5, mais également un certain volume de trafic local, qui varie d'un central à l'autre.

rurales* pendant leur mois de pointe en 1984 et 1985, pour les jours ouvrables et fériés types.

La répartition du trafic entre le service d'affaires et le service résidentiel n'était en général pas indiquée. (Un examen des différentes circonscriptions en dirait plus long à ce sujet.) Une compagnie a du reste fait remarquer que les fluctuations du volume de trafic dans le temps pour les centraux de la classe 5 étaient probablement davantage influencées par la proportion d'abonnés du service résidentiel et du service d'affaires que par le type de commutateur.

6.2.2 Analyse des données

a) Profils du trafic local (commutateurs de la classe 5)

L'annexe A du présent chapitre résume les données concernant le trafic local présentées par les compagnies de téléphone pour les commutateurs de la classe 5. Pour la description de ces profils de trafic, on utilise le terme "période de pointe" (ou "pointe") pour désigner une période d'une heure pendant laquelle est acheminé le plus fort volume de trafic par rapport aux heures voisines. Le terme "période contiguë" désigne les périodes horaires situées de part et d'autre des périodes de pointe.

Bell Canada et la Saskatchewan Telecommunications nous ont fourni des données sur leur volume de trafic pendant les périodes d'activité interne en 1984 et 1985, la NBTel sur son trafic pendant la saison de pointe en 1985, tandis que la Manitoba Telephone System et Télébec ont produit une étude ponctuelle.** L'étude présentée par la British Columbia Telephone se fonde sur une distribution "type" selon les heures d'utilisation du service local, d'après un rapport datant de mai 1983. La Newfoundland Tel a fourni des données quotidiennes uniquement pour son mois de pointe. A noter, enfin, que la Manitoba Telephone System a été la seule compagnie à nous fournir des données relatives au trafic des jours

* Les catégories "région urbaine, suburbaine et rurale" ne sont pas définies et sont interprétées différemment selon les compagnies. Dans tous les cas, cependant, les régions géographiques retenues étaient indiquées.

** Dans le cas des études ponctuelles, il se peut que les résultats ne soient pas représentatifs des périodes chargées réelles.

fériés (samedi et dimanche). D'autres compagnies ne disposaient pas d'études ou ont présenté des renseignements dont elles exigeaient que la teneur reste confidentielle. On trouvera dans le graphique 6.1 un exemple des profils de trafic local en région urbaine, suburbaine et rurale.

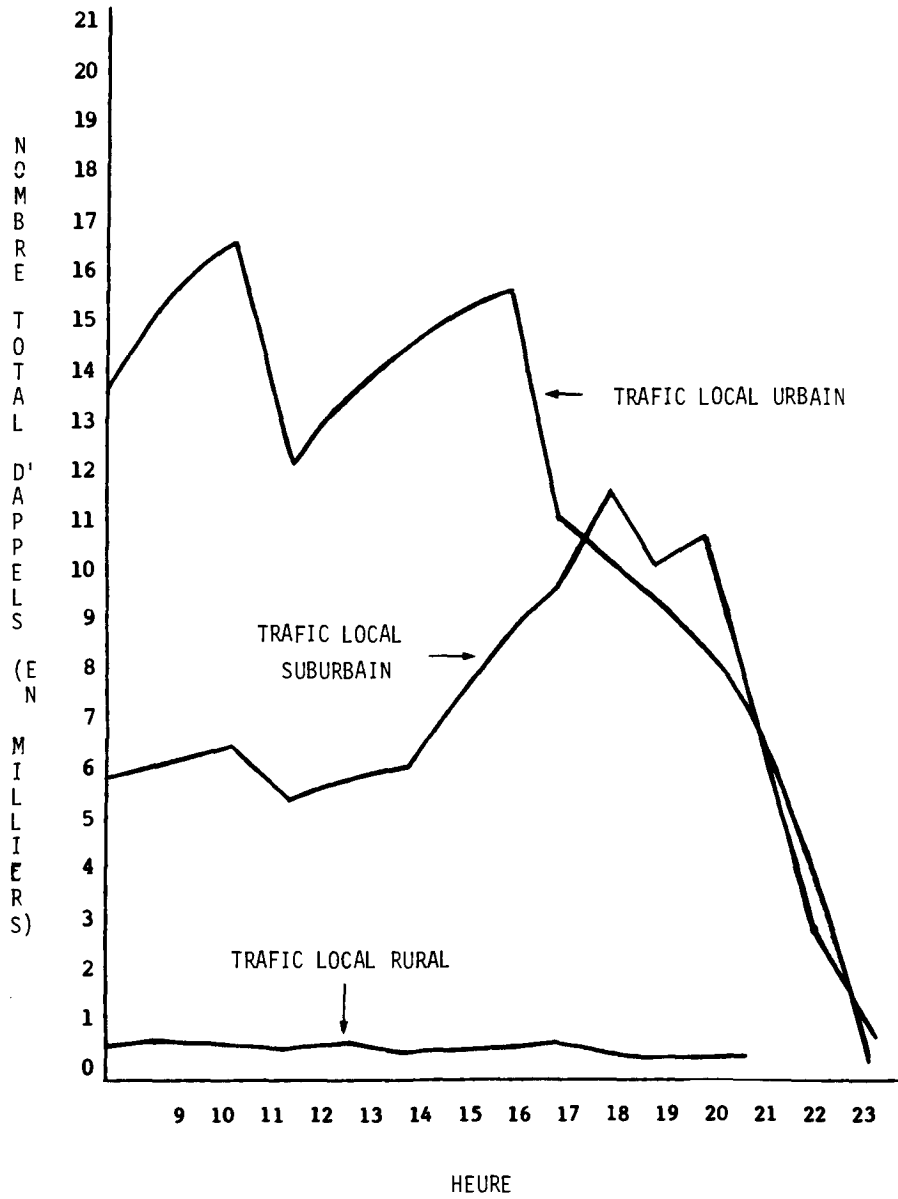
En général, les plus importantes périodes de pointe quotidiennes se situent entre 10 h et 11 h ou entre 11 h et midi dans les centres urbains. On remarque fréquemment une période contiguë chargée dans l'heure qui précède ou suit la période de pointe. Une autre pointe, presque aussi forte, se retrouve entre 15 h et 16 h. Là encore, les périodes contiguës fortes sont fréquentes. Par ailleurs, dans certaines régions, on observe une troisième période de pointe entre 19 h et 20 h. En général, on note de faibles variations entre 1984 et 1985. Dans le cas de la SaskTel, la plus forte période de pointe se situe entre 19 h et 20 h, suivie, en ordre d'importance, par la période comprise entre 17 h et 18 h et, enfin, de midi à 13 h.

Les centres suburbains connaissent en général leur plus forte période de pointe entre 19 h et 20 h, avec des périodes contiguës fortement accentuées dans l'heure qui précède et(ou) qui suit. La SaskTel et la Manitoba Telephone System affichent leurs plus fortes périodes de pointe entre 17 h et 18 h (bien que la SaskTel ait connu sa plus forte pointe entre 19 h et 20 h en 1985), puis entre 19 h et 20 h. Les deuxième ou troisième pointes se retrouvent le matin -- entre 10 h et 11 h ou entre 11 h et midi. Les périodes contiguës à ces pointes ont un profil plus plat que celles des périodes de soirée.

Les centres ruraux connaissent leurs plus fortes pointes à diverses heures. Les résultats, en effet, varient dans l'ensemble du Canada. Ainsi, pour Bell Canada, quatre circonscriptions rurales affichent leurs périodes de pointe les plus fortes à la fin de l'après-midi ou en début de soirée (16 h - 17 h à 19 h - 20 h). Les chiffres de la Manitoba Telephone System, en revanche, révèlent une pointe entre 11 h et midi, puis une autre entre 20 h et 21 h. La NB Tel connaît de nombreuses pointes, dont la plus forte se situe entre 10 h et 11 h. Enfin, les pointes de la SaskTel se situent entre 9 h et 10 h, puis entre 18 h et 19 h. A noter que les périodes contiguës varient d'une compagnie à l'autre, certaines étant fortement accentuées et d'autres pratiquement plates.

GRAPHIQUE 6.1

Fluctuations du trafic téléphonique local selon l'heure (NBTe1)



Les données concernant le volume de trafic des jours fériés de la Manitoba Telephone System portent sur un samedi et un dimanche du mois de mars 1986. Elles révèlent pour les centraux urbains un volume de trafic relativement faible le samedi, avec une légère pointe entre midi et 13 h, et très faible le dimanche. Pour le trafic suburbain, le volume du samedi se compare à celui des jours ouvrables. On remarque une forte pointe entre midi et 13 h, puis une autre entre 19 h et 20 h. Le volume de trafic du dimanche est plus faible que celui du samedi, avec une pointe entre 13 h et 14 h, puis une légère pointe entre 20 h et 21 h.

Enfin, le volume du trafic rural est plus fort le samedi que pendant les jours ouvrables pour une partie de la période témoin. On note une pointe entre midi et 13 h, suivie d'une autre entre 20 h et 21 h. Le volume est beaucoup plus faible le dimanche, avec une forte pointe entre 21 h et 22 h et une plus légère entre 11 h et midi.

b) Profils du trafic interurbain (commutateurs de la classe 4)

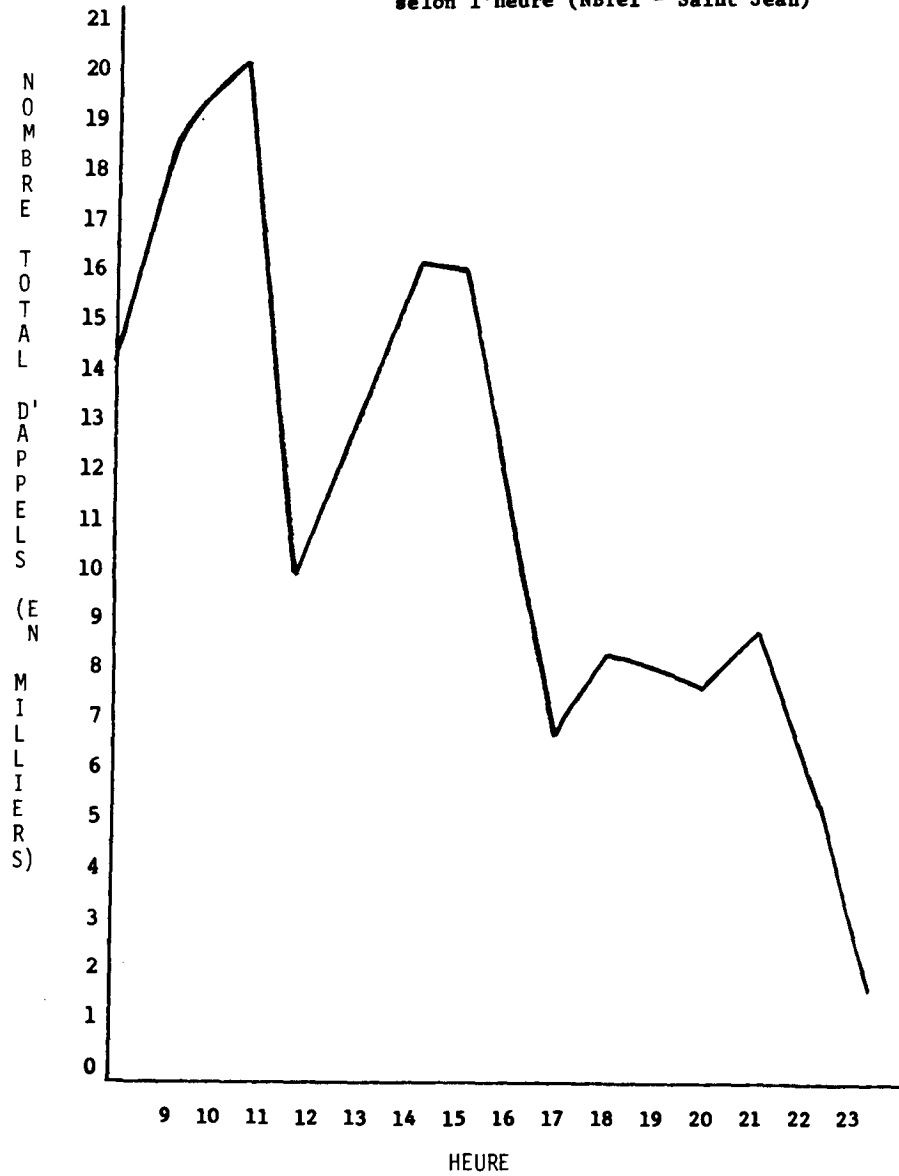
L'annexe B illustre les profils du trafic interurbain pour les commutateurs de la classe 4, d'après les données fournies par les compagnies de téléphone.

Bell Canada et la B.C. Tel ont produit des études sur le volume de trafic pour les périodes chargées de 1984 et de 1985, et la NB Tel et l'AGT des résultats concernant la saison de pointe de 1985. La Manitoba Telephone System, Télébec et la Norouestel ont fourni une étude ponctuelle. La Newfoundland Tel nous a fourni des données quotidiennes uniquement pour son mois de pointe. La Manitoba Telephone System, la B.C. Tel et Télébec ont en outre fourni des renseignements sur le trafic des jours fériés. D'autres compagnies ne disposaient pas d'études ou ont présenté des renseignements dont elles ont exigé que la teneur reste confidentielle.

On trouvera dans le graphique 6.2 un exemple de profil du trafic interurbain. En général, on retrouve les plus fortes périodes de pointe quotidiennes entre 10 h et 11 h ou entre 11 h et midi dans les centres urbains. La B.C. Tel enregistre sa plus forte pointe entre 19 h et 20 h, et la Norouestel entre 20 h et 21 h. Les périodes contiguës sont plutôt accentuées après la pointe du matin tandis qu'elles sont progressives avant. La deuxième pointe la plus forte se situe dans l'après-midi, dans la période comprise entre 14 h - 15 h et 15 h -

GRAPHIQUE 6.2

Fluctuation du trafic interurbain
selon l'heure (NBTe1 - Saint Jean)



16 h, sauf pour la B.C. Tel et la Norouestel dont les secondes périodes de pointe se situent entre 10 h et 11 h (9 h et 10 h pour la B.C. Tel en 1985). Les périodes contiguës de l'après-midi sont analogues à celles du matin, mais moins accentuées après la pointe. La troisième pointe s'enregistre en soirée, soit entre 19 h et 20 h, soit entre 21 h et 22 h. La B.C. Tel et la Norouestel connaissent des pointes entre 13 h et 14 h (14 h et 15 h pour les commutateurs urbains et ruraux), et entre 15 h et 16 h respectivement. Les périodes contiguës précédant et suivant les pointes de soirée sont moyennement accentuées. On ne remarque aucune période contiguë plate avant la pointe, contrairement à ce qui se passe le matin et l'après-midi.

Le commutateur suburbain sur lequel portait l'étude de Bell Canada enregistre une pointe entre 19 h et 20 h, précédée et suivie de périodes contiguës presque identiques à elle. L'autre période presque aussi forte se retrouve le matin entre 10 h et 11 h, précédée et suivie de périodes contiguës aussi forte qui étirent la période de pointe de 9 h à midi. On note également une pointe dans l'après-midi, entre 15 h et 16 h, bordée de périodes contiguës progressives. Le centre rural a semblé enregistrer peu de fluctuations de son volume de trafic. Le commutateur de l'AGT pour lequel des données ont été présentées achemine le trafic des trois catégories (urbain, suburbain et rural), mais on pense pouvoir le considérer comme un commutateur suburbain "type", étant donné l'importance de la population qu'il dessert. Sa plus forte pointe quotidienne s'enregistre entre 9 h et 10 h, suivie d'une période contiguë graduelle. L'autre pointe se retrouve entre 20 h et 21 h, précédée et suivie de périodes contiguës presque aussi chargées. La troisième pointe en importance est enregistrée dans l'après-midi, entre 14 h et 15 h, avec des périodes contiguës plutôt plates également. Il semblerait que, dans le cas de l'AGT, une tentative visant à redistribuer le trafic des périodes de pointe aurait pour unique résultat de créer de nouvelles pointes dans les périodes contiguës.

La Manitoba Telephone System, la B.C. Tel et Télébec ont fourni des données sur le trafic des jours fériés. Le volume de trafic du samedi culmine entre 11 h et midi pour la Manitoba Telephone System, qui enregistre également une pointe en soirée entre 21 h et 22 h. Le dimanche, le trafic culmine entre 13 h et 14 h, ainsi qu'en soirée, entre 19 h et 20 h. Les périodes contiguës aux

pointes pendant le week-end sont graduelles. La B.C. Tel connaît son trafic de week-end le plus fort entre 19 h et 20 h, puis entre 22 h et 23 h. Pour Télébec, c'est entre 13 h et 14 h, puis entre 19 h et 20 h.

6.3 Tarifification axée vers une utilisation efficace

6.3.1 Discussion générale

Globalement, dans les régions urbaines, le réseau semble être exploité à pleine capacité ou presque entre 10 h et midi et entre 14 h et 17 h, les jours ouvrables. Dans les régions suburbaines, certaines compagnies enregistrent deux ou trois heures de fort trafic à compter de 19 h, tandis que d'autres déclarent des périodes de pointe dès 18 h.

Étant donné que le réseau a été conçu pour acheminer tout le trafic pendant les heures de pointe d'un jour ouvrable moyen, il est considérablement sous-utilisé en dehors de ces heures. Pour réussir à utiliser efficacement le réseau, il est possible d'établir les tarifs de façon à aplanir les pointes et à redistribuer le volume de trafic dans le temps afin de réduire la capacité nécessaire pour répondre à la demande de pointe et de mieux utiliser le réseau pendant les heures creuses. Ce nivellement pourrait se traduire par une réduction des coûts de construction, des investissements en équipement et de la base tarifaire. Les abonnés du service téléphonique pourraient ainsi bénéficier de tarifs plus bas.

L'utilisation non économique du réseau ressort en partie d'une analyse effectuée par Bell Canada en 1982.¹ Bell a en effet conclu que, en dépit du fait que le réseau soit fortement congestionné pendant les périodes chargées du matin, entre minuit et 9 h, il est néanmoins possible d'acheminer deux fois plus de trafic interurbain qu'actuellement. L'étude révèle également qu'il serait possible d'acheminer un trafic interurbain accru (jusqu'à 50 % de plus), du lundi au vendredi entre midi et 14 h et entre 17 h et 18 h, mais que la période de soirée comprise entre 18 h et minuit est déjà fortement encombrée en semaine en raison des réductions de tarif qui s'appliquent actuellement.

La structure actuelle à tarif fixe qui s'applique au service local ne peut influencer sur la répartition horaire ou le volume du trafic local. Toutefois, les réductions actuelles qui s'appliquent aux communications interurbaines faites en soirée, la nuit, en début de matinée et pendant les week-ends pourraient être repensées en vue de modifier les profils du trafic interurbain selon l'heure, pour que l'augmentation du trafic puisse être absorbée par la capacité actuelle du réseau. Une solution de tarification à l'utilisation pourrait permettre d'atténuer la pression des forts volumes de trafic local sur le réseau pendant les heures du milieu de la matinée.

L'application de tarifs réduits et d'une tarification à l'utilisation en vue d'assurer une utilisation plus efficace du réseau sera discutée plus en détail dans les sections qui suivent.

6.3.2 Réductions

L'effet le plus important des réductions est peut-être de déplacer les communications interurbaines des heures de pointe vers les heures creuses. Mais les réductions peuvent également être utilisées pour stimuler le trafic ou pour l'accroître en période creuse. Le rapprochement des prix et des coûts par des programmes de réduction permettrait d'utiliser plus efficacement les biens d'équipement en périodes creuses. De même, la réduction du trafic interurbain pendant les périodes de pointe permettrait d'abaisser les coûts indépendants du trafic comme ceux qui sont liés aux circuits intervilles et à la capacité des commutateurs de la classe 4. Il s'ensuivrait une diminution de la base tarifaire et une réduction des tarifs.

L'efficacité des réductions selon les heures d'appel dépend du type d'abonné desservi par le réseau. En effet, les réductions intéressent habituellement les usagers qui sont le plus susceptibles de réagir à une diminution des prix en augmentant et(ou) en modifiant leurs habitudes d'appel. Les communications d'affaires, de par leur nature, sembleraient beaucoup moins sensibles à cet égard que les communications des particuliers. Toutefois, bien que la demande résidentielle puisse être relativement plus souple selon les heures, un nombre considérable d'appels fait par des abonnés du service résidentiel pendant les heures de pointe sont destinés à des entreprises et, par conséquent, ne pourront pas être déplacés facilement. Malgré tout, il semblerait qu'un

programme visant à modifier la répartition du trafic téléphonique résidentiel offrirait de meilleures chances de succès.

Un article de Myron L. Lambert² présente des résultats d'une étude empirique sur le volume de trafic, qui laisse entendre que la structure tarifaire du service interurbain planifié (WATS) en période de pointe et en période creuse mise en application par l'AT&T en 1981 n'a pas permis de niveler le volume du trafic du WATS en période de pointe ou celle du trafic global sur le réseau inter-États des États-Unis. Il y avait, selon Lambert, deux raisons à cela. D'abord, l'élasticité globale relativement faible du WATS par rapport aux prix était un indice que les services ne répondraient pas à une structure tarifaire tenant compte des périodes de pointe et des périodes creuses. Ensuite, étant donné que le WATS est avant tout un service qui fonctionne pendant les jours ouvrables, il n'est pas surprenant que les réductions de prix n'aient pas entraîné de déplacement important du trafic WATS à l'extérieur de la planche horaire comprise entre 8 h et 17 h. Lambert conclut que pour donner des résultats, l'application de tarifs d'heures de pointe et d'heures creuses suppose une certaine élasticité croisée discrète entre les périodes tarifaires.

En dépit de l'échec du programme précité de réduction des tarifs WATS, les réductions de tarif ont réussi à accroître l'utilisation du SICT pendant les heures creuses aux États-Unis, au point que, en 1982, ce service était plus utilisé en soirée que pendant la journée. Des études attribuent dans une large mesure ce phénomène à la réaction des abonnés résidentiels aux tarifs hors pointe. Au Canada, on ne dispose que de rares études évaluant les modifications de la répartition du trafic selon l'heure résultant des réductions ou de la modification des périodes de réduction.

En réponse à la demande de renseignements BELL/B.C.TEL(CRTC)04fév80-219, Bell Canada et la B.C. Tel ont présenté une étude qui examine les répercussions sur les revenus et le trafic du déplacement du début des périodes de réduction de Telecom Canada pour les appels interurbains. L'étude examine notamment deux options : a) maintenir les tarifs en vigueur mais en avançant de 18 h à 17 h le début de la période de réduction du soir et b) avancer de minuit à 23 h le début de la période de réduction de fin de soirée. Pour évaluer la réaction des consommateurs au déplacement du début de la période de réduction du soir de 18 h à 17 h, l'étude, en choisissant 1976 comme année témoin, analyse la distribution du volume de trafic interurbain par intervalles de cinq minutes entre 16 h et

19 h. Elle conclut à un déplacement infime du trafic entre la période de 16 h à 17 h et celle de 17 h à 18 h parce que les appels du service d'affaires accusent une baisse rapide à compter de 16 h et que le trafic du service résidentiel est très faible entre 16 h et 18 h.

En revanche, le déplacement de minuit à 23 h du début de la période de forte réduction aurait des répercussions plus favorables sur le trafic. En examinant aussi la distribution des appels par intervalles de cinq minutes entre 22 h et 1 h, l'étude estime en effet qu'il y aurait un déplacement de 12 % des appels de la période de 22 h à 23 h vers la période de 23 h à minuit, ce qui se traduirait par une élasticité croisée de la demande de 0,31. En utilisant des résultats de modèle économétrique, l'étude conclut également qu'en étant optimiste, on peut prévoir une stimulation du trafic de l'ordre de 27 % dans la période comprise entre 23 h et minuit, en raison du tarif réduit qui s'appliquerait dorénavant.

Dans un Rapport sur les formules des réductions des tarifs au sujet des communications intraterritoriales hors pointe (1982), Bell Canada étudie les répercussions du déplacement du début et de la fin de certaines périodes de réduction (c'est-à-dire 17 h au lieu de 18 h, 22 h au lieu de 23 h et 9 h au lieu de 8 h) sur le trafic interurbain acheminé sur son territoire. La compagnie arrive aux conclusions suivantes :

Les hypothèses relatives au déplacement de la demande sont fondées sur une analyse graphique de la distribution des appels par intervalles de cinq minutes. Cette analyse indique que le nombre d'appels augmente au début des périodes actuelles de réduction, c'est-à-dire à 18 h, à 23 h et vers la fin de la période de réduction de nuit, entre 7 h et 8 h. Ces appels seraient probablement déplacés vers la période contiguë, si elle était sujette à une réduction, car elle est plus pratique. Pour ce qui touche le déplacement des appels des périodes à tarif plus élevé, on a pris pour hypothèse que si les périodes de réduction étaient prolongées pour englober les périodes entre 8 h et 9 h et entre 17 h et 18 h, on n'attirerait pas de trafic des périodes de plein tarif, car ces heures ne conviennent pas à la plupart des gens, qui, à ce moment, se rendent au travail ou en reviennent. Dans le cas de la période de 22 h à 23 h, toutefois, il a été supposé que le nombre de communications augmenterait de 20 % en raison d'un déplacement des appels faits entre 18 h et 22 h.

Si elle se vérifie, l'hypothèse de Bell concernant le déplacement de 20 % des appels se traduirait par une élasticité croisée de la demande de 0,4.

6.3.3 Service local tarifé à l'utilisation (SLTU) et utilisation efficace

Le service local tarifé à l'utilisation (SLTU) est une forme de tarification dépendante de l'utilisation grâce à laquelle il pourrait être possible

d'accroître l'utilisation efficace du réseau en encourageant l'utilisation hors pointe et orientant le trafic des périodes de pointe vers les périodes creuses.

D'après une étude de R.E. Park et al.,⁴ on décrit ci-après les résultats d'une expérience de tarification à l'utilisation effectuée par la General Telephone and Electronics (GTE) en 1977. Dans cette expérience, la GTE a appliqué des tarifs à l'utilisation qui n'étaient pas fonction de l'heure et étaient obligatoires pour les lignes individuelles résidentielles de trois villes du centre de l'Illinois, tandis que les abonnés utilisant les lignes collectives conservaient un tarif fixe pendant toute la période pilote. En se basant sur les données relatives à l'utilisation qui ont été recueillies au cours de l'expérience, les auteurs de l'étude ont utilisé un modèle économétrique pour examiner les effets des modifications des frais d'accès et d'utilisation sur le trafic téléphonique. Ils sont parvenus aux conclusions suivantes:

Effets estimatifs des prix

Après une augmentation de 1¢ des	Modification (en pourcentage) imputable à la diminution nette	
	<u>Appels</u>	<u>Minutes</u>
Frais par appel	-3,0	-3,4
Frais par minute	-5,5	-10,9

* La diminution nette et la portion de la baisse de l'utilisation des lignes téléphoniques individuelles qui n'est pas compensée par une augmentation de l'utilisation des lignes collectives.

Les effets estimatifs des prix ne constituent pas à proprement parler une élasticité. Dans l'étude, l'élasticité est en effet définie comme l'effet de prix multiplié par le prix correspondant. Les tarifs en fonction de l'utilisation dans les trois villes pilotes étaient de 2,5¢ par appel plus 1¢ par minute d'utilisation. L'élasticité estimative de la diminution nette par rapport au prix est la suivante:

Frais	Élasticité de la diminution nette	
	<u>Appels</u>	<u>Minutes</u>
Par appel	-0,075	-0,085
Par minute	-0,055	-0,109

Les auteurs de l'étude concluent que la tarification à l'utilisation a un effet limité mais indéniable sur l'utilisation du service téléphonique local, et qu'elle se traduit par des élasticités par rapport aux prix pouvant atteindre environ 0,1 en valeur absolue.

D'autres recherches donnent à penser que les usagers du service résidentiel sont plus sensibles à la tarification à l'utilisation que ceux du service d'affaires. Par exemple, une étude effectuée par la New York Telephone Company⁵ relativement aux effets de la tarification à l'utilisation sur la demande révèle une élasticité de -0,18 pour le marché d'affaires et de -0,35 pour le marché résidentiel. La question du SLTU est examinée plus à fond au chapitre 10. On trouvera une étude des travaux concernant le SLTU, y compris une analyse de ses répercussions sur le trafic, dans un récent document préparé par les fonctionnaires du ministère des Transports et des communications du gouvernement de l'Ontario.⁶

6.4 Utilisation efficace des capacités du réseau

Une autre facette de l'"utilisation efficace" a trait à l'utilisation des capacités de commutation et de transmission du réseau de manière à dispenser de nouveaux services au public et à générer de nouveaux revenus pour l'industrie. Cette utilisation des capacités du réseau pourrait capitaliser sur la présence physique d'équipement téléphonique dans la plupart des emplacements résidentiels et d'affaires, par ex., une capacité existante souvent inexploitée, une capacité informatique qui a été ou pourrait être intégrée au réseau, etc. A titre d'exemple, l'utilisation du réseau à cette fin pourrait comprendre, si les marchés existent, la prestation de systèmes de lecture de compteurs et d'alarme, l'élaboration d'options des services interurbains et local faisant appel à des

utilisations nouvelles et ingénieuses des capacités du réseau, ou l'élaboration de nouveaux services reposant sur l'acheminement et la gestion intégrés de l'information. Ces aspect de l'utilisation efficace est inclus dans le présent chapitre afin de souligner les très nombreuses possibilités qui s'offrent à l'industrie des télécommunications de valoriser les télécommunications canadiennes et de renforcer l'importance stratégique de l'industrie pour les Canadiens.

6.5 Conclusion

Dans le présent chapitre, nous avons examiné les données concernant la distribution actuelle des appels locaux et interurbains. Compte tenu des conclusions de plusieurs études quant à la mesure dans laquelle le trafic se déplacera d'une période à l'autre ou pourrait être modifié d'une autre façon par la structure tarifaire, ces données portent à croire qu'il serait possible d'accroître dans une certaine mesure l'utilisation efficace du réseau. Toutefois, nous n'avons pas examiné les possibilités spécifiques qui existent à cet égard, ni n'avons tenté de quantifier les économies qui pourraient en résulter. L'utilisation efficace peut également être favorisée par le recours aux capacités du réseau pour offrir de nouveaux services au public et générer des revenus supplémentaires pour l'industrie.

CHAPITRE 6
RENOIS

1. Bell Canada, "Rapport sur les formules de réduction des tarifs de Bell Canada au sujet des communications intraterritoriales hors pointe", données complémentaires relatives à la Décision Télécom CRTC 81-15, juin 1982.
2. Lambert, Myron L., "The Failure of An Off-Peak Rate to Level Load in Interstate Telephone Service", Public Utilities Fortnightly, 2 février 1984.
3. Bell Canada, supra (renvoi 1) : p. 21.
4. Park, Rolla Edward, Bruce M. Wetzel et Bridger M. Mitchell, "Price Elasticities for Local Telephone Calls", Econometrica, novembre 1983.
5. New York Telephone Company, "Testimony and Exhibit of S.F. Cordo", Docket No. 27100, 17 novembre, dans Telecommunications Demand : A Survey and Critique, par L.D. Taylor, 1980.
6. Ministère des Transports et des communications de l'Ontario, "Local Measured Service: Background and Issues", direction des Communications, décembre 1985.



CHAPITRE 6

ANNEXES

CHAPITRE 6
ANNEXE A
Commutateur de classe 5 (local)

Sommaire des profils du trafic local en période de pointe*

Début de la période	Première période			Deuxième période			Troisième période		
	Urbain ¹	Suburbain ²	Rural ³	Urbain ⁴	Suburbain ⁵	Rural ⁶	Urbain ⁷	Suburbain ⁸	Rural ⁹
	10h-12h	17h-19h 30	19h-23h	16h-20h	17h-21h	10h-11h	18h-20h	19 h	-

* Comprend des données pour les compagnies qui, tel qu'il est signalé dans le corps du texte, ont présenté des renseignements non confidentiels.

Les notes ci-dessous indiquent les cas où les profils du trafic des compagnies s'écartaient de la norme figurant dans le tableau.

1. La SaskTel enregistre sa première pointe entre midi et 13 h. Télébec affiche la sienne entre 16 h 30 et 17 h 30.
2. Bell Canada enregistre sa première pointe entre 10 h et 11 h.
3. Bell Canada enregistre sa première pointe entre 16 h et 17 h.
4. Bell Canada enregistre sa deuxième pointe entre 15 h et 16 h. Télébec enregistre la sienne entre 11 h 30 et 12 h 30.
5. Bell Canada enregistre sa deuxième pointe entre 16 h et 17 h. La MT&T enregistre la sienne entre 15 h 30 et 16 h 30.
6. La MT&T enregistre sa deuxième pointe entre 21 h et 22 h. La NB Tel enregistre la sienne entre 13 h et 14 h.
7. La Manitoba Telephone System et Télébec enregistrent leur troisième pointe entre 14 h et 16 h. La SaskTel enregistre la sienne entre midi et 13 h.
8. Bell Canada est la seule compagnie de téléphone qui connaît une troisième pointe importante en région suburbaine.
9. Les compagnies de téléphone ne connaissent pas de troisième pointe importante en région rurale.

CHAPITRE 6
ANNEXE B
Commutateur de classe 4 (interurbain)

Sommaire du trafic interurbain typique en période de pointe*

Début de la période	Première période			Deuxième période			Troisième période		
	Urbain ^{1,2}	Suburbain ³	Rural ⁴	Urbain ⁵	Suburbain	Rural ⁴	Urbain ⁶	Suburbain	Rural ⁴
	10h-12h	9h-11h	-	9h-11h	16h-17h	-	13h-16h	19h-20h	-

* Comprend des données pour les compagnies qui, tel qu'il est signalé dans le corps du texte, ont présenté des renseignements non confidentiels.

Les notes ci-dessous indiquent les cas où les profils du trafic des compagnies s'écartaient de la norme figurant dans le tableau.

1. La B.C. Tel enregistre sa première pointe entre 19 h et 20 h. La Norouestel enregistre la sienne entre 20 h et 21 h.
2. Bell Canada a été la seule compagnie de téléphone à fournir des renseignements concernant les circonscriptions urbaines, suburbaines et rurales. L'AGT a fourni des renseignements sur une circonscription suburbaine.
3. L'AGT enregistre sa première pointe entre 9 h et 10 h, tandis que Bell Canada enregistre la sienne entre 10 h et 11 h.
4. Les chiffres de Bell Canada révèlent un profil de trafic passablement plat pour les circonscriptions rurales.
5. Bell Canada, la NBTel et la Norouestel enregistrent leur deuxième pointe entre 14 h et 16 h. La Manitoba Telephone System enregistre la sienne entre 17 h et 18 h.
6. Bell Canada et la NBTel enregistrent leur troisième pointe entre 21 h et 22 h, tandis que la MT&T enregistre la sienne entre 15 h et 16 h.



CHAPITRE 7

**Effets des tarifs des services de télécommunications
sur la rentabilité des communications d'affaires et
l'innovation en matière de technologie et de services**



CHAPITRE 7

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
7.1 Introduction	323
7.2 Rentabilité des communications d'affaires	324
7.2.1 Principales caractéristiques de l'utilisation des services de télécommunications par les entreprises	324
7.2.2 Importance des coûts de télécommunications pour les entreprises..	326
a) Coûts des télécommunications pour les entreprises	326
b) Incidence des coûts des services de télécommunications sur la compétitivité internationale	335
c) Sensibilité des entreprises aux modifications des prix des télécommunications	339
7.3 Innovation en matière de technologie et de services	341
7.3.1 Incidence des structures tarifaires actuelles	341
7.3.2 Incidence des tarifs sur les services et produits	342
a) Évolution du contexte technologique	342
b) Incidence sur les produits et services qui échappent au contrôle exclusif des compagnies de téléphone	343
7.4 Conclusions	349
Renvois	350
Annexe - Tableaux d'entrées-sorties de Statistique Canada, 1981: Dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques par les industries canadiennes	353



7.1 Introduction

Pour qu'elles y trouvent leur rentabilité, il faut que les entreprises puissent utiliser les services de télécommunications de façon efficace dans l'ensemble de leurs activités. Il faut donc que les compagnies de téléphone leur offrent une combinaison efficace de services, à des prix également concurrentiels et en utilisant les techniques les plus rentables dont elles disposent. Tout élément qui fausse la tarification des services de télécommunications donne aux usagers des signaux trompeurs qui entraînent une surutilisation ou une sous-utilisation des services.

Les prix influent directement sur l'utilisation rentable des services de télécommunications dans la mesure où ils ont une incidence sur les décisions des entreprises à l'égard de l'utilisation de ces services et des techniques connexes. Les entreprises adapteront en effet leur utilisation des services de télécommunications aux prix établis. On comprend donc l'importance de la sensibilité de la demande des services de télécommunications aux prix, autrement dit de l'élasticité de la demande. C'est cette sensibilité de la demande aux variations de prix qui détermine si une tarification faussée entraîne des pertes économiques. Ainsi, quand la demande est sensible aux variations de prix, une tarification légèrement faussée peut se traduire par d'importantes fluctuations de la demande, tandis qu'inversement, des variations de prix de services dont la demande n'est pas sensible aux prix - comme c'est le cas pour le service téléphonique local - auront peu de répercussions sur la demande.

Mais le prix des services de télécommunications a également une influence, indirecte cette fois, sur l'utilisation des services de télécommunications par les entreprises dans la mesure où il se répercute sur le prix de tous les biens et services. En effet, étant donné que le coût des télécommunications entre dans le prix de revient global des autres biens et services, il a une incidence sur leur prix de vente. Par conséquent, des coûts élevés de télécommunications feront augmenter les prix des biens et services, particulièrement quand les télécommunications constituent une partie relativement importante de l'ensemble des coûts de production. Selon l'élasticité de la demande de ces produits, on observera des effets plus ou moins importants sur la demande.

S'il est élevé, le prix des services de télécommunications peut également inciter les entreprises à investir dans la recherche et le développement de nouvelles technologies et de nouveaux services. Toutefois, il est difficile de confirmer ou d'infirmier l'hypothèse voulant que le prix ait été le seul

élément à déterminer le rythme du progrès technologique dans ce domaine. Il faut en effet savoir que l'affectation des ressources est influencée par d'autres caractéristiques du marché qui sont susceptibles d'accentuer ou de compenser les inexactitudes du système de tarification.

Ainsi, la réglementation des compagnies de téléphone, axée sur un taux de rendement établi en fonction de la base tarifaire, et les taux d'amortissement prescrits pour la prestation des services monopolistiques ont influé sur l'introduction de nouvelles technologies et de nouveaux services ainsi que sur leur tarification. Dans les années 80, l'évolution de la réglementation à l'égard de la concurrence et de l'établissement des prix a eu un effet sur la motivation des télécommunicateurs de même que sur l'éventail des services offerts.

La structure de l'industrie a également joué, étant donné que les grands usagers trouvent parfois plus économique de se doter de leurs propres systèmes, qui entrent alors en concurrence avec les compagnies de téléphone. Ce faisant, ils disposent d'une force de négociation qui leur permet de tenter d'obtenir, sur le plan des structures tarifaires, des concessions qui seraient hors de portée des autres groupes d'usagers.

Par conséquent, même s'il est important, le prix du service ne constitue à proprement parler qu'un des facteurs qui entrent en ligne de compte dans le contexte de la politique et de la technologie des télécommunications. Dans une large mesure, on peut considérer le prix comme un élément intermédiaire entre les facteurs liés à la technologie, aux politiques, à la réglementation et à la structure de l'industrie, d'une part, et l'affectation des ressources d'autre part. Dans la discussion qui suit, on a choisi de traiter dans un premier temps de l'utilisation rentable des services des compagnies de téléphone par les entreprises, puis, dans un second temps, du sujet connexe de l'innovation en matière de technologie et de services dans l'industrie.

7.2 Rentabilité des communications d'affaires

7.2.1 Principales caractéristiques de l'utilisation des services de télécommunications par les entreprises

Les entreprises canadiennes sont de grands usagers des services de télécommunications et sont à l'origine d'environ 50 % de l'ensemble des revenus des compagnies de télécommunications. Elles consacrent une importante partie de leurs dépenses liées aux télécommunications à divers types de services interurbains et,

dans certains cas, elles dépensent également des sommes appréciables pour les services locaux. Par exemple, les banques, les sociétés de fiducie et les autres types d'entreprises qui exploitent un réseau étendu de succursales dépendent beaucoup du service téléphonique local, qui absorbe une forte proportion de leurs dépenses de télécommunications. Les agences de voyages et les courtiers en immeubles doivent également acheminer un fort volume de trafic local, tandis que les entreprises oeuvrant dans un secteur fortement axé sur l'information (télémarketing, études de marché) engendrent également de forts volumes de trafic local et interurbain par ligne d'accès.

Globalement, la majorité du trafic d'affaires des services de télécommunications est attribuable à un nombre relativement limité d'utilisateurs. En ce qui concerne les services locaux, par exemple, les données que Bell Canada a produites dans le cadre de la présente enquête révèlent qu'environ 50 % du trafic des installations d'abonné avec postes supplémentaires (PBX) est attribuable à seulement 12% des abonnés d'affaires équipés de PBX. Par ailleurs, les systèmes à clés et les lignes individuelles d'affaires sont quelque peu moins concentrés chez les grands usagers, étant donné que 22 % des usagers équipés de systèmes à clés sont à l'origine de 50 % du trafic total de ce type d'utilisateurs (l'utilisation des lignes individuelles d'affaires offre une distribution analogue).

En ce qui a trait aux services interurbains, la majorité des revenus provenant des services de télécommunications d'affaires est attribuable à un faible pourcentage d'utilisateurs. A cet égard, on trouvera ci-dessous une ventilation tirée des renseignements produits par deux compagnies de téléphone dans le cadre de l'enquête:¹

Québec Tél - 45,88 % des revenus provenant du service interurbain à communications tarifées (SICT) en 1985 et 57,73 % des revenus provenant des services intercirconscriptions en 1984 sont attribuables à 13,6 % des clients d'affaires.

Norouestel - 44,8 % des revenus provenant du SICT d'affaires sont attribuables à 5 % des lignes d'accès des clients d'affaires.

Par ailleurs, l'instance du CRTC concernant la concurrence intercirconscription révèle la concentration de l'utilisation des services SICT et WATS par les entreprises:

Bell Canada² - 58 % des revenus provenant du SICT d'affaires et 41 % des revenus provenant du service interurbain planifié (WATS) sont attribuables à 5 % des clients.

B.C. Tel³ - 72 % des revenus du SICT d'affaires sont attribuables à 5 % des clients, tandis que la totalité des revenus (100 %) provenant du WATS est attribuable à seulement 1 % des clients.

Il convient de noter que le degré de concentration du trafic varie considérablement d'une compagnie de téléphone à l'autre.

Les entreprises canadiennes sont arrivées à un stade où elles dépendent beaucoup des services de télécommunications pour assurer la conduite efficace de leurs affaires. A l'échelle locale, certaines entreprises dépendent en effet beaucoup des appels qu'elles reçoivent de leurs clients (commandes, demandes de renseignements). Mais les entreprises qui exercent leurs activités à l'échelle régionale, nationale ou internationale doivent également pouvoir compter sur des services de télécommunications de haute qualité, offerts à des tarifs raisonnables, pour être efficaces et soutenir la concurrence. Les télécommunications sont essentielles au succès d'un bon nombre des entreprises qui acheminent la majeure partie du trafic (voir plus haut).

La citation qui suit, tirée de Business Week souligne l'importance que les télécommunications revêtent pour les entreprises: "L'information - et, par conséquent, sa circulation - devient un élément stratégique du fonctionnement des entreprises multinationales."⁴ [TRADUCTION] On voit donc que l'information est le matériau qui sous-tend le succès d'une entreprise, et que des télécommunications efficaces rehaussent la valeur de cette ressource capitale.

7.2.2 Importance des coûts de télécommunications pour les entreprises

a) Coûts des télécommunications pour les entreprises

La documentation dont on dispose indique que les coûts de télécommunications représentent, en moyenne, une portion relativement faible des frais de fonctionnement des entreprises canadiennes même si la proportion des coûts imputables aux télécommunications varie largement selon les industries et les entreprises. Cette conclusion se fonde sur les sources suivantes:

1. Les tableaux d'entrées-sorties de Statistique Canada concernant "Les dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques par les industries canadiennes".
2. Les réponses des compagnies de téléphone aux demandes de renseignements qui leur ont été adressées dans le cadre de la présente enquête.
3. Une étude effectuée en 1986 par D.A. Ford et Associés, intitulée "The Impact of International Competition on the Canadian Telecommunications Industry and Its Users."⁵
4. Une étude sur les usagers d'affaires canadiens, commandée dans le cadre de la présente enquête.

Nous discuterons maintenant de l'information provenant des sources canadiennes précitées et de sources américaines.

D'abord, les tableaux d'entrées-sorties établis par Statistique Canada pour 1981 classent les dépenses que les industries canadiennes consacrent aux services téléphoniques et télégraphiques* par somme absolue et par pourcentage des dépenses totales des entreprises (voir l'annexe). Ces tableaux indiquent que ces dépenses représentaient en moyenne 0,7 % des dépenses totales en 1981.

En outre, le pourcentage des dépenses totales consacrées aux télécommunications a augmenté, passant de 0,54 % en 1961, à 0,6 % en 1971, avant d'atteindre le niveau de 1981. Cette évolution serait attribuable à une augmentation généralisée de l'utilisation des services de télécommunications par les entreprises, cette augmentation étant liée à la baisse de leur prix relatif et à la croissance plus rapide des industries qui utilisent davantage les télécommunications. Le tableau 7.1 reprend, à partir de ces tableaux, les dix secteurs industriels affichant les dépenses de télécommunications les plus élevées en valeur absolue et ceux dont les pourcentages des dépenses à ce poste sont les plus élevés par rapport à leurs dépenses de fonctionnement totales.

* Dans ses tableaux, Statistique Canada utilise l'expression "services téléphoniques et télégraphiques" au lieu de "services de télécommunications".

TABLEAU 7.1
Dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques
pour les dix premiers secteurs industriels, 1981

Classement des industries par dépenses consacrées aux télécommunications	Dépenses (en millions de dollars)	Classement des industries par pourcentage des dépenses consacrées aux télécommunications	Pourcentage des dépenses totales consacrées aux télécommunications
Autres agences d'assurance et d'immobilier	555	Radiodiffusion et télévision	5,2
Commerce de gros	461	Services de santé	3,0
Commerce de détail	335	Banques et caisses populaires	2,8
Services de santé	209	Transport ferroviaire	2,7
Banques et caisses populaires	201	Services divers aux entreprises	2,4
Services divers aux entreprises	191	Publicité	2,3
Transport ferroviaire	148	Commerce de gros	2,1
Transport par camion	132	Autres agences d'assurance et d'immobilier	2,0
Hébergement et restauration	123	Autres constructions	2,0
Communications	<u>106</u>	Assurance	1,7
TOTAL	2 461		

En 1981, les dix premières industries de la première catégorie ont dépensé 2,46 milliards de dollars en services téléphoniques et télégraphiques, ce qui représente environ 62 % des quelque 4 milliards de dollars dépensés par les 189 secteurs industriels recensés dans les tableaux de Statistique Canada. Dans la seconde catégorie, le pourcentage des dépenses consacrées aux télécommunications variait de 1,7 % à 5,2 % pour les dix secteurs industriels affichant le pourcentage le plus fort de dépenses de télécommunications. Précisons que le pourcentage de certains sous-secteurs de ces industries était plus élevé que pour les industries prises globalement.

Certaines des industries qui affichent des dépenses élevées pour l'ensemble des services de télécommunications, mais faibles pour le SICT, dépensent beaucoup en services téléphoniques locaux. C'est le cas des banques, par exemple, qui exploitent de vastes réseaux de succursales. Bien qu'une réduction des tarifs interurbains puisse avantager les banques et les institutions assimilées, les augmentations importantes des tarifs locaux qui seraient appliquées dans le cadre d'une restructuration des tarifs pourraient annuler ces avantages pour certaines entreprises.

L'étude de D.A. Ford (1986) fournit de plus amples renseignements sur l'importance des dépenses de télécommunications pour les entreprises. Ces renseignements reposent sur une étude menée auprès d'environ 40 grandes entreprises

canadiennes dont les dépenses de télécommunications totales s'élèvent à 400 millions de dollars par an. Les renseignements relatifs aux coûts de télécommunications des petites et moyennes entreprises proviennent d'une étude de quelque 40 autres entreprises situées dans la région d'Ottawa, qui constituent un vaste échantillon des types d'entreprises. Le tableau 7.2 indique la combinaison des services de télécommunications utilisés par ces entreprises. On remarque que les services interurbains publics et privés comptent pour 33 % des dépenses de télécommunications totales des grandes entreprises, et les services téléphoniques locaux pour environ 29 %. Globalement, les services de transmission de données et de transmission par satellite, les montages spéciaux et les services non tarifés représentent à peine plus de 38 % des dépenses de télécommunications.

En plus de donner un indice de l'importance globale des diverses grandes catégories de dépenses des entreprises, le tableau permet d'évaluer certaines sous-catégories spécifiques de services. Par exemple, on remarque que 1,4 % et 0,6 % des dépenses consacrées au SICT concernent respectivement le trafic Canada-États-Unis et Canada-outre-mer. En outre, les services de lignes directes - téléphone et données - comptent respectivement pour 4,7 % et 14,5 % des dépenses de télécommunications des entreprises interrogées.

TABLEAU 7.2
Combinaison des services utilisés par les compagnies interrogées
Étude de D.A. Ford, 1986

Service	Dépenses annuelles (en milliers de dollars)		Pourcentage de l'échantillon	
	Petites entreprises	Échantillon total		
SICI	Canada (trafic intérieur)	7,4	44 510,5	11,2
	Canada-États-Unis	0,9	5 512,6	1,4
	Canada-outrre-mer	0,4	2 550,3	0,6
WATS	Intraprovincial	2,2	12 962,2	3,3
	Interprovincial		9 576,0	2,4
Service	Canada (trafic intérieur)		16 888,1	4,2
"800"	Canada-États-Unis		302,7	0,1
Total - Services interurbains		10,9	92 302,3	23,2
Lignes directes - Téléphone				
	Canada (trafic intérieur)	2,0	18 701,2	4,7
	Canada-États-Unis		2 999,5	0,8
	Canada-outrre-mer		15,6	0,0
Telpak	Canada (trafic intérieur)		11 263,1	2,8
	Canada-États-Unis		6 007,1	1,5
	Canada-outrre-mer		0,0	0,0
Total - Lignes directes (téléphone)		2,0	38 986,6	9,8
Lignes directes - Données				
	Canada (trafic intérieur)		57 816,2	14,5
	Canada-États-Unis		3 109,0	0,8
	Canada-outrre-mer		3 309,0	0,8
Total - Lignes directes (données)		0,0	64 234,2	16,1
Coûts du service local - Téléphone				
	Équipement terminal			
	- Location (compagnies de téléphone)	2,6	76 479,9	19,2
	- Location (tiers)		3 965,0	1,0
	- Fourni et entretenu par l'abonné		5 888,0	1,5
	Lignes d'accès au central	3,8	28 398,0	7,1
Coûts du service local - Données				
	Équipement terminal			
	- Location (compagnies de téléphone)		10 550,6	2,7
	- Location (tiers)		3 011,2	0,8
	- Fourni et entretenu par l'abonné		4 004,0	1,0
	Lignes d'accès au central		165,2	0,0
	Lignes de transmission de données haute vitesse intracirconscriptions		429,9	0,1
Total - Coûts du service local		6,4	321 891,8	33,4
Commutation de données				
	Télex ou TWX			
	Canada (trafic intérieur)		3 345,5	0,8
	Canada-États-Unis		494,1	0,1
	Canada-outrre-mer		1 113,2	0,3
	Commutation de paquets			
	Canada (trafic intérieur)		3 651,0	0,9
	Canada-États-Unis		0,0	0,0
	Canada-outrre-mer			

Total - Commutation de données	0,0	8 774,9	2,2
Services de transmission par satellite		12 000,0	3,0
Montages spéciaux et services non tarifés		48 757,0	12,3
Total - Coûts de télécommunications	19,3	397 946,8	100,0

Source: D.A. Ford (1986), Annexe 13: Combinaison des services utilisés par les compagnies interrogées

L'échantillon de petites entreprises utilisé dans l'étude de D.A. Ford permet d'établir une comparaison utile avec les entreprises plus importantes qui dominent l'échantillon. Le tableau 7.3 indique que dans l'échantillon des petites entreprises, le SICT-Canada (trafic intérieur) comptait pour 38,3 % de leurs coûts de télécommunications, comparativement à 11,2 % pour l'ensemble de l'échantillon. Les coûts du service local, par ailleurs, comptaient pour 33,2 % des coûts de télécommunications des petites entreprises - soit presque la même chose que pour l'ensemble de l'échantillon (33,4 %). Les petites entreprises n'utilisaient pas de services de transmission de données ou de transmission par satellite, ni de montages spéciaux ou de services non tarifés, ces quatre catégories comptant pour 38,2 % des dépenses de télécommunications pour l'ensemble de l'échantillon.

TABLEAU 7.3
Combinaison des services de télécommunications
utilisés par une échantillon de petites entreprises

Service	Petites entreprises (en milliers de dollars)	Pourcentage du total des coûts de télécommunications
SICT		
Canada (trafic intérieur)	7,4	38,3
Canada-États-Unis	0,9	4,7
Canada-outré-mer	0,4	2,1
WATS		
Intraprovincial	2,2	11,4
Interprovincial		
Service "800"		
Canada (trafic intérieur)		
Canada-États-Unis		
Total - Interurbain	10,9	56,5
Lignes directes - Téléphone		
Canada (trafic intérieur)	2,0	10,4
Total - Lignes directes (téléphone)	2,0	10,4
Total - Ligne directes (données)	0,0	0,0
Service local - Téléphone		
Location (compagnies de téléphone)	2,6	13,5
Lignes d'accès au central	3,8	19,7
Service local - Données	0,0	0,0
Total - Service local	6,4	33,2
Total - Coûts de télécommunications	19,3	100,0

Source: Tableau 7.2

Par ailleurs, l'importance des dépenses de télécommunications par rapport à l'ensemble des coûts des entreprises mérite qu'on s'y attarde. L'étude de D.A. Ford révèle en effet que "pour les compagnies interviewées, les coûts de télécommunications représentaient une portion relativement faible du total des facteurs de production, et qu'il variait de 0,7 % à 11,9 %".⁶

Les données commerciales tirées d'une étude que les responsables de l'enquête ont commandée sur les entreprises canadiennes révèlent certaines caractéristiques de l'utilisation des services de télécommunications par les petites entreprises. On constate ainsi que pour les entreprises de moins de 50 employés, le SICT représente de 40 % à 46 % de leurs dépenses totales de télécommunications, le WATS de 3 % à 11,6 %, les lignes directes de 0 % à 2,2 %, les lignes d'affaires individuelles de 24 % à 30 %, les lignes principales de PBX de 1 % à 6,2 % et le service Centrex de 0,3 % à 1,9 %.

Cette étude, dont les résultats se comparent d'assez près avec ceux de l'étude de D.A. Ford, révèle également que les dépenses consacrées aux télécommunications interurbaines comptent pour environ 50 % du total des dépenses de télécommunications - les petites entreprises dépensant proportionnellement plus pour le SICT et les grandes davantage pour le WATS et les lignes directes - tandis que les dépenses affectées au service local représentent de 29 % à 36 % du total.

Par ailleurs, la proportion des dépenses totales que les petites entreprises consacrent aux télécommunications semble se rapprocher de celle de la moyenne des industries qui se dégage des tableaux d'entrées-sorties de Statistique Canada. Les télécommunications représentent 1 % ou moins des dépenses pour 68 % des entreprises, de 2 % à 5 % pour 20 % des entreprises, et de plus de 6 % pour 12 % des entreprises.

Il est également possible, en raison de la ventilation de l'échantillon utilisé, de déceler des différences selon les provinces, la taille des entreprises et les industries (ce que ne permettent pas les données de Statistique Canada). Les différences que l'on constate dans le pourcentage des dépenses que les entreprises consacrent aux télécommunications d'une province à l'autre sont passablement importantes aux extrêmes. Ainsi, la proportion d'entreprises qui consacrent 2 % ou plus de leurs dépenses totales aux services de télécommunications est sensiblement inférieure à la moyenne dans les provinces de l'Atlantique (24,4 %), tandis qu'elle est assez élevée au Québec (38,5 %).

Il semblerait également que les petites entreprises retenues dans l'échantillon dépensent en proportion davantage pour les télécommunications que les grandes. En effet, environ 24 % des entreprises comptant de 50 à 99 employés consacraient plus de 2 % de leurs dépenses totales aux communications. Par ailleurs, ce sont les plus petites entreprises - de 1 à 4 employés - qui étaient les plus nombreuses (32 %) à consacrer 2 % ou plus de leurs dépenses aux télécommunications.

On remarque également que le pourcentage des entreprises ayant déclaré qu'elles consacraient 2 % ou plus de leurs dépenses totales aux services de télécommunications variait considérablement d'une industrie à l'autre. L'échantillon

révèle que le pourcentage le plus élevé d'entreprises consacrant plus de 2 % de leurs dépenses totales aux services de télécommunications se retrouve dans le commerce en gros (44 %) et le secteur manufacturier (34,8 %), tandis que le plus faible se retrouve dans les industries agro-alimentaires (14 %) et que l'industrie minière affiche un pourcentage relativement bas (20 %). Les secteurs de la construction, des transports, des communications et des services publics, du commerce de détail, des services financiers et le secteur tertiaire étaient près de la moyenne de l'échantillon.

Il est également possible de comparer les dépenses de télécommunications des entreprises canadiennes et celles des entreprises américaines en se basant sur les données de 1984 recueillies par l'International Communications Association (ICA).⁷ Néanmoins, l'interprétation de ces données exige une certaine prudence étant donné que la définition des industries peut varier par rapport à celle d'autres sources.

Les données de l'ICA donnent à penser que, dans certaines industries, les dépenses de télécommunications des entreprises canadiennes constituent une portion plus élevée des dépenses totales que celles des entreprises américaines. Par exemple, les 100 plus importantes banques américaines déclarent consacrer aux télécommunications 0,68 % de leurs dépenses totales, tandis que les banques et les caisses d'économie canadiennes y consacrent jusqu'à 2,8 %. Les compagnies d'assurance, le commerce de détail, les fabricants d'avions et d'éléments, les imprimeries et les maisons d'édition des États-Unis déclarent également des dépenses de télécommunications dont la proportion par rapport aux dépenses totales est sensiblement inférieure à celle des mêmes secteurs au Canada.

En revanche, les transporteurs aériens canadiens ont déclaré consacrer 1,2 % de leurs dépenses totales aux télécommunications, contre 2 % chez les grands transporteurs américains. De même, la proportion des dépenses de télécommunications est de 0,2 % chez les constructeurs d'automobiles canadiens tandis qu'elle est de 0,3 % chez les constructeurs américains.

Étant donné leur importance, il est peu probable que les différences entre les industries canadiennes et américaines soient déterminées uniquement par les écarts de prix des services de télécommunications dans les deux pays. Au contraire, elles traduisent vraisemblablement des différences de structure industrielle et de définition des industries entre les deux pays.

b) Incidence des coûts des services de télécommunications sur la compétitivité internationale

Les représentants de l'industrie canadienne craignent que les tarifs téléphoniques interurbains canadiens, plus élevés que les tarifs américains, aient eu des effets néfastes sur la compétitivité internationale des entreprises canadiennes. Ces inquiétudes ont été exprimées à plusieurs occasions, notamment dans un mémoire présenté récemment par le groupe Canadians for Competitive Telecommunications⁸, dans lequel on trouve des comparaisons des tarifs canadiens et américains qui donnent à penser que les tarifs canadiens sont sensiblement plus élevés.

Si la compétitivité internationale dépend de divers facteurs - qu'il s'agisse de l'ouverture du marché ou de la qualité des produits - on ne peut nier que les prix et les coûts y jouent également un rôle important. Plusieurs études ont analysé divers aspects des effets anticipés que le prix des télécommunications aurait sur la compétitivité internationale. Ainsi, par exemple, l'étude de D.A. Ford évalue les répercussions des coûts des télécommunications sur la compétitivité des entreprises canadiennes et du Canada comme territoire commercial. Entre autres choses, l'étude examine les effets probables de l'adoption des tarifs de télécommunications américains sur les entreprises canadiennes. Entre autres conclusions, l'étude Ford estime que cette adoption des tarifs américains au Canada se traduirait par des réductions des prix des télécommunications qui seraient en moyenne d'environ 13 % pour la plupart des industries. La plupart des secteurs, conclut l'étude, en bénéficieraient. Et même si, étant donné les différences de niveau d'utilisation des services de télécommunications, les petites entreprises y auraient moins à gagner que les grandes, les tarifs américains se traduiraient néanmoins par des économies d'environ 9 % pour les petites entreprises.

Une partie de l'étude de D.A. Ford est une analyse macroéconomique des répercussions que l'adoption pour les entreprises des tarifs de télécommunications américains aurait sur l'économie en général. Les conclusions de cette analyse doivent être utilisées avec précaution, car elles ne tiennent pas compte des mesures visant à compenser la perte de revenus que la réduction des tarifs occasionnerait aux compagnies de téléphone. Malgré tout, cette analyse prévoit bel et bien que les répercussions d'une diminution des tarifs interurbains seraient limitées par rapport à la taille de l'économie, et qu'elles auraient un effet légèrement favorable sur les exportations tandis qu'elles toucheraient peu les importations. Ce sont le secteur manufacturier, puis ceux des transports et de l'entreposage, des communications et de la construction primaire qui seraient les secteurs les plus avantageés.

Le tableau 7.4 ci-dessous indique les répercussions d'une diminution des prix des télécommunications sur les dépenses de 24 industries canadiennes. Le tableau fait la synthèse des renseignements contenus dans l'étude de Ford et des données de Statistique Canada. On y remarque que le commerce en gros, les industries financières et les services divers aux entreprises seraient les secteurs qui bénéficieraient le plus d'une diminution de leurs coûts de télécommunications dans l'hypothèse de l'adoption des tarifs américains.

TABLEAU 7.4
Incidence des tarifs de télécommunications américains
sur les dépenses de télécommunications des industries en 1981

	Ratio moyen pondéré des tarifs E.-U./CAN.	Économies au poste des dépenses de télécommunications (en millions de dollars)
Commerce de gros	0,746	117,094
Autres agences d'assurance et d'immobilier	0,91	49,95
Banques et caisses populaires	0,792	41,808
Services divers aux entreprises	0,881	22,729
Transport par camion	0,87	17,16
Transports aériens	0,816	10,304
Commerce de détail	0,972	9,38
Radiodiffusion et télévision	0,928	6,264
Distribution du gaz	0,716	3,976
Industries du fer et de l'acier	0,804	3,136
Fabricants de véhicules automobiles	0,886	2,964
Matériel agricole	0,689	2,177
Puits de pétrole et de gaz	0,921	1,738
Forêts	0,773	1,589
Industrie du poisson	0,805	1,17
Mines de fer	0,712	1,152
Industries manufacturières diverses	0,77	1,15
Fabricants de gros appareils (électriques ou non)	0,85	1,05
Fabricants de céréales de table	0,752	0,744
Fabricants de ciment	0,914	0,258
Fabricants d'avions et d'éléments	1,016	-0,416
Électricité	1,124	-0,992
Assurances	1,077	-6,237
Hébergement et restauration	1,094	11,562
TOTAL		<u>276,586</u>

Sources: Tableaux d'entrées-sorties de Statistique Canada, 1981; et étude de D.A. Ford et Associés (1986).

Les conclusions de l'étude de Ford concordent généralement avec les effets d'une réduction des tarifs interurbains prévus par deux autres études récentes - l'une canadienne, effectuée par Informetrica Limitée,⁹ et l'autre américaine, réalisée par Wharton Econometric Forecasting Associates.¹⁰ L'étude d'Informetrica a été commandée par Bell Canada et s'appuie sur la proposition de la compagnie en vue d'un rééquilibrage des tarifs. Selon cette étude, le rééquilibrage des tarifs téléphoniques se traduirait par une augmentation de 10 % du coût du service téléphonique pour les consommateurs en général, et d'une diminution d'environ 22 % pour les usagers d'affaires. Le rééquilibrage aurait en outre pour effet d'augmenter de 2 milliards de dollars par année le produit national brut au bout de cinq ans, et de faire augmenter, au cours de la même période, les exportations de 83 millions de dollars et les importations de 296 millions, entraînant ainsi une légère diminution des exportations nettes.

Toutefois, étant donné que le taux de change y a été contraint, l'étude d'Informetrica ne donne pas un reflet exact des répercussions que les modifications tarifaires auraient sur la compétitivité internationale. Ainsi, la chute des exportations nettes que prévoit l'étude indique une stimulation des taux de change et non un affaiblissement de la compétitivité.

L'étude Wharton en arrive à la conclusion suivante:

La chute des prix des biens et services produits aux États-Unis (attribuable à des tarifs interurbains plus bas) entraîne une augmentation des exportations réelles nettes de biens et de services en rendant les exportations américaines moins chères que celles des autres pays et les biens et services plus chers que ceux qui sont produits dans d'autres pays.¹¹

Les effets prévus sur la compétitivité internationale sont relativement faibles, compte tenu de la taille de l'économie américaine. Ainsi, une réduction de 10 % des tarifs interurbains, sans majoration compensatoire des tarifs locaux, se traduirait par une hausse de 1 % des exportations réelles américaines et par une diminution de 0,3 % des importations réelles américaines au bout de plusieurs années. En outre, comme l'étude de D.A. Ford, l'étude Wharton n'a pas tenu compte des hausses tarifaires nécessaires pour compenser les réductions des tarifs interurbains.

Dans une étude réalisée pour le Conseil économique du Canada, Postner et Wesa¹² ont analysé la productivité canadienne en utilisant des tableaux d'entrées-sorties pour montrer les liens existant entre la productivité de chaque industrie et le rendement global. L'étude a souligné que l'accroissement de la productivité dans l'économie découle pour une bonne part du fait que l'augmentation

de la productivité d'une industrie profite aux autres. Les avantages que procurent des prix plus bas et une productivité accrue dans le secteur des télécommunications s'étendent par conséquent à toutes les industries. Postner et Wesa concluent que les télécommunications, étant donné qu'elles affichent une très bonne productivité et qu'elles sont un facteur de production important pour les autres industries, jouent un rôle clé dans la stimulation de l'accroissement de la productivité du Canada et, par le fait même, de sa compétitivité internationale:

Il existe au Canada trois secteurs d'activité qui pourraient exercer à l'avenir, sur le plan de la productivité, un rôle (...). L'un d'entre eux, soit le secteur des communications, joue déjà un rôle de stimulation d'une croissance équilibrée de la productivité. Tout indique que l'industrie des communications est un secteur de services intermédiaires en croissance rapide qui connaît également de grands progrès technologiques, dont les répercussions sur la croissance de la productivité touchent toutes les composantes importantes de la consommation finale.¹³

Seule une minorité des entreprises ayant fait l'objet de l'étude commandée par les responsables de l'enquête étaient d'avis que les coûts des télécommunications étaient relativement ou, selon le cas, très importants pour décider de s'établir au Canada (18,4 %), ou dans une province donnée (24,4 %). Les grandes entreprises attachaient généralement plus d'importance que les petites aux coûts des télécommunications comme facteur influant sur leur décision de s'établir au Canada (31 % des entreprises comptant de 50 à 99 employés considéraient cet élément comme important).

L'importance accordée par les entreprises aux coûts des télécommunications dans leur décision de s'établir au Canada varie également considérablement entre les provinces. Ainsi, les entreprises du Québec se situaient nettement au-dessus de la moyenne de l'échantillon, alors que 30,4 % des entreprises de cette province attachaient de l'importance à cet élément, tandis que la Colombie-Britannique était au contraire nettement en-dessous de la moyenne, avec un taux de 7,8 %. Prises globalement, les trois provinces des Prairies (Alberta, Saskatchewan et Manitoba) se situaient quelque peu en-dessous de la moyenne, à 12,9 %. Les autres provinces ne semblaient pas s'écarter de façon sensible de la moyenne de l'échantillon.

Les trois industries qui accordaient le plus d'importance aux coûts des télécommunications dans leur décision de s'établir au Canada étaient le secteur manufacturier (29 %), l'agriculture (28 %) et le commerce en gros (24 %). C'est pour les entreprises de vente au détail (13,7 %) et de services (16,8 %) que les télécommunications avaient le moins d'importance dans la décision de s'établir au Canada. Le secteur minier, la construction, les services financiers, les transports, les communications et les services publics se situaient près de la moyenne à cet égard.

Cette question a également été traitée dans l'étude de Ford, dont l'échantillon se composait principalement de grandes entreprises. L'étude révèle que les coûts de télécommunications sont rarement l'une des principales considérations qui entrent dans le choix de l'endroit où s'établissent les entreprises, même pour ce qui est des installations au Canada.

Pour juger du rôle que les télécommunications jouent dans la compétitivité internationale, il faut également tenir compte de l'importance que les entreprises leur accordent à cet égard. Seule une faible minorité de l'échantillon d'entreprises étudiées dans le cadre de l'enquête (8,3 %) considère que les coûts des télécommunications sont importants pour leur compétitivité internationale. En revanche, on remarque des différences considérables d'une province à l'autre en ce qui a trait à l'importance des coûts des télécommunications dans le choix du lieu d'établissement des entreprises. Les pourcentages varient en effet de 4,3 % pour la Colombie-Britannique et de 6,2 % pour les provinces des Prairies à 13,3 % pour les provinces de l'Atlantique. Là encore, ce sont les grandes entreprises de l'échantillon qui attachent plus d'importance aux coûts des télécommunications pour leur compétitivité internationale. Par ailleurs, 7 % des plus petites entreprises (1 à 4 employés) et 23 % des entreprises comptant de 50 à 99 employés considéraient que les coûts des télécommunications étaient importants.

Les industries qui accordaient le plus d'importance à l'influence des télécommunications sur la compétitivité internationale se retrouvaient dans le commerce en gros (16,8 %), le secteur minier (16,5 %), le secteur manufacturier (15,2 %) et les services financiers (14,9 %). Les industries qui se prononcent le moins sur l'importance des coûts des télécommunications sont la construction (1,6 %) ainsi que les transports, les communications et les services publics (5,2 %).

c) Sensibilité des entreprises aux modifications des prix des télécommunications

Les données disponibles laissent entrevoir que la demande de services

locaux qui émane des entreprises n'est pas totalement insensible aux prix. Lester Taylor, qui a témoigné à plusieurs reprises devant des commissions de réglementation en qualité d'expert au sujet de la demande des services de télécommunications, a passé en revue plusieurs études sur le sujet.¹⁴ Ces études fournissent des données concernant la demande de services téléphoniques de base, de postes principaux et d'équipements terminaux d'affaires, et d'unités de message additionnelles (là où le service d'affaires est assuré à l'utilisation). Deux de ces études reposent sur des données canadiennes - celle de Dobell et al.¹⁵ et celle de Waverman.¹⁶ L'élasticité de la demande par rapport aux prix qui ressort de l'échantillon de Taylor varie de -0,03 à -0,18, y compris l'élasticité à court terme et à long terme, qui est normalement plus importante en termes absolus.

Toutefois, il serait important d'établir un certain nombre de relations avant de tirer quelque conclusion définitive que ce soit. Ainsi, on ne dispose pas, dans les études que Taylor a passé en revue, d'exemples de la demande de lignes principales de PBX, de systèmes Centrex ou de systèmes à clés. Or, il est plus que probable que l'on constate une forte élasticité croisée entre les services concurrents - comme les lignes principales de PBX et les services Centrex. En outre, parmi les études retenues par Taylor, il n'y en a qu'une qui examine l'élasticité de la demande des unités de message de service local. Il s'agit de l'étude effectuée par la New York Telephone,¹⁷ qui conclut à une élasticité estimative à court terme de -0,18 pour la demande d'unités de message additionnelles émanant des entreprises.

Pour leur part, Beauvais¹⁸ et Cohen¹⁹ concluent que l'élasticité de la demande de services résidentiels pendant les heures de pointe quotidiennes se situe aux alentours de -0,11, et augmente pour atteindre environ -0,18 en période contiguë. Il semble raisonnable d'affirmer que les clients du service de résidence seraient moins sensibles aux prix que les entreprises, et que, par conséquent, il serait probable que l'élasticité du côté des entreprises soit quelque peu inférieure en valeur absolue.

La réaction des entreprises aux modifications des tarifs des services interurbains donne lieu à des conclusions contradictoires. Là encore, Taylor a passé en revue plusieurs études dont quelques-unes reposaient sur des données canadiennes. Waverman,²⁰ par exemple, évalue une élasticité de la demande du service SICT d'affaires à -1,2 en 1974, tandis que Feldman²¹ parle d'une élasticité de la demande du WATS variant de -1,15 à -2,34, en plus d'une élasticité croisée avec le SICT ordinaire. Par ailleurs, la plupart des compagnies de téléphone du Canada sont actuellement d'avis que la demande du SICT n'est pas élastique par rapport au prix, et qu'autrement dit, l'augmentation de la demande consécutive à une réduction des tarifs interurbains ne produit pas des revenus suffisants pour compenser la réduction des prix. Malgré tout, les compagnies de

télécommunications ne s'entendent pas sur l'ampleur de l'élasticité de la demande des services interurbains. En effet, au cours de l'instance du CRTC concernant la concurrence intercirconscription, on a évalué l'élasticité de la demande des services interurbains par rapport au prix (clientèle d'affaires et clientèle résidentielle confondues) entre -0,4 (Bell) et -1,3 (Télécommunications CNCP). A cet égard, toutefois, l'élasticité établie par les compagnies de téléphone semble avoir diminuée sensiblement au cours des dix dernières années.

Enfin, Bell a produit une preuve que l'élasticité est plus forte sur le marché à tarif réduit que sur celui du plein tarif, et qu'elle est également plus forte pour les communications sur longue distance que pour celles sur courte distance.²²

7.3 Innovation en matière de technologie et de services

7.3.1 Incidence des structures tarifaires actuelles

Sous le régime tarifaire en vigueur, les compagnies de téléphone se sont montrées très novatrices et ont introduit des services et des installations faisant appel à de nouvelles technologies. Toutefois, comme nous l'avons fait remarquer auparavant, une tarification économiquement faussée risque de fausser la prestation des services. Autrement dit, la sous-tarifification des services entraîne, d'une part, une demande qui aboutit à la surprestation des services et, d'autre part, crée une situation économique qui dissuade les entreprises d'investir dans de nouvelles installations. Au contraire, la surtarification des services fait diminuer la demande, mais donne aux compagnies de téléphone des motifs économiques de mettre en oeuvre de nouveaux services et technologies.

La question des motifs d'investissements dans les divers composants du réseau est plus complexe qu'elle pouvait le sembler jusqu'à présent. Les compagnies de téléphone affirment en effet que les tarifs ne sont pas toujours un facteur qui détermine la mise en oeuvre de nouvelles technologies. Les décisions relatives à l'innovation en matière de technologie et de services ont souvent été motivées par d'autres facteurs, comme les politiques relatives aux télécommunications, la demande et la concurrence.

Dans la mesure où la demande peut être réduite par une augmentation des prix, il se peut que certaines nouvelles installations ou certains nouveaux services ne soient pas économiquement justifiables, même si on ignore dans quelle mesure cela s'est vraiment produit. En outre, il faut prendre en considération les effets sur les motifs des compagnies de téléphone d'investir dans la nouvelle

technologie ou de prendre le risque d'offrir de nouveaux services. En effet, les compagnies de téléphone seront d'autant moins intéressées à investir dans de nouveaux services qu'elles sauront que les profits plus élevés qu'elles en retireraient serviront principalement à réduire les prix des autres services.

7.3.2 Incidence des tarifs sur les services et produits

a) Évolution du contexte technologique

Manley Irwin, auteur de nombreux livres et articles sur le progrès technologique en télécommunications, prétend que l'innovation technologique dans le secteur des communications d'affaires ne relève plus du contrôle et de l'orientation des compagnies de téléphone.²³ Il pense en effet qu'à la suite d'une importante évolution technologique, l'industrie des télécommunications est maintenant devenue un participant parmi tant d'autres dans un vaste secteur de recherche et de développement que se partagent les fabricants d'équipement informatique, les fournisseurs de services informatiques et les grands usagers.

Au cours des dernières années, le nombre des fournisseurs de services et de produits de télécommunications a augmenté considérablement. De même, la fabrication n'est plus l'apanage de quelques grandes sociétés. En outre, la demande de services de télécommunications n'est plus homogène ni unifiée, mais au contraire diversifiée et fragmentée (données, voix, graphiques, télécopie, téléconférence et courrier électronique, par exemple). Enfin, les limites qui séparaient le logiciel et le matériel se sont estompées.

Il reste que les télécommunicateurs maintiennent une présence importante sur le marché. Leurs ressources et leur stabilité, de même que de la crédibilité dont ils jouissent auprès des usagers d'affaires, leur donnent la possibilité d'influencer l'introduction de nouvelles techniques et d'en déterminer le succès. Les entreprises extérieures au domaine des télécommunications qui ont tenté de concurrencer les grands télécommunicateurs se sont du reste rendu compte qu'elles devaient, pour ce faire, offrir des tarifs sensiblement plus bas. C'est pourquoi, aux États-Unis comme au Canada, on a exercé des pressions sur les organismes de réglementation pour qu'ils imposent ou maintiennent une séparation structurelle et d'autres contraintes sur les marchés ouverts à la concurrence. Il s'ensuit que les niveaux des tarifs interurbains ne constituent plus désormais qu'un facteur parmi d'autres à considérer dans la diffusion des nouvelles technologies et des nouveaux services sur le marché des télécommunications, et qu'il est de plus en plus nécessaire d'examiner le progrès technologique dans le contexte commercial des entreprises extérieures aux télécommunications pour mieux comprendre ses répercussions sur le marché des télécommunications.

b) Incidence sur les produits et services qui échappent au contrôle exclusif des compagnies de téléphone

Comme nous l'avons déjà fait observer, il apparaît sur le marché un éventail croissant de produits, de services et de moyens de télécommunications qui reposent sur des techniques ne relevant plus du contrôle exclusif de l'industrie. Il est utile d'en examiner un certain nombre ainsi que l'incidence que les structures tarifaires actuelles ont sur eux. Nous passerons en revue:

- le courrier électronique
- la vidéoconférence
- la messagerie vocale
- les réseaux de guichets automatiques
- les réseaux de terminaux de points de vente
- le télémarketing et le télé-achat
- les services financiers
- la bureautique.

Ces produits, services et technologies font tous de plus en plus appel à l'utilisation des réseaux de télécommunications. Ils en sont tous au premier stade de leur évolution - ce qui implique que leurs répercussions éventuelles sont encore incertaines, que leur pénétration du marché est considérablement moindre que ce qu'elle pourrait être et que leur taux de croissance annuelle peut souvent être très élevé.

Toutefois, les techniques sur lesquelles reposent ces produits et services deviendront vraisemblablement le noyau technologique autour duquel évoluera l'utilisation des services de télécommunications par les entreprises. Par conséquent, leur diffusion est susceptible de jouer un rôle essentiel dans l'accroissement de la productivité des entreprises canadiennes en général. Il importe donc de se sensibiliser davantage aux effets que les tarifs de télécommunications sont susceptibles d'avoir sur la promotion ou le retard de la diffusion des technologies de l'information.

Courrier électronique

Actuellement, le courrier électronique est dans la plupart des cas un service interne, qu'il soit intrabureau ou intracompagnie. Les systèmes de courrier électronique publics, en effet, ont été longs à démarrer. Cependant, le courrier électronique peut assurer plusieurs fonctions. Par exemple, aux États-Unis, les courtiers en immobilier utilisent des terminaux portatifs pour

communiquer avec des sociétés de prêts hypothécaires dont les activités sont informatisées afin de négocier les hypothèques dans le cadre de leurs ventes. Au Canada, une entreprise de fournitures de bureau utilise également le courrier électronique pour relier ses magasins de vente au détail et ainsi comprimer ses coûts, rationaliser ses opérations et aider ses succursales à améliorer leur service à la clientèle.

Les deux principaux services de courrier électronique canadiens sont Envoy 100, de Telecom Canada, et EOS, des Télécommunications CNCP, qui comptaient à eux deux environ 90 000 abonnés en mars 1986. Envoy 100 affiche une croissance variant de 5 % à 6 % par mois et prévoit s'interconnecter avec des services de courrier électronique américains. L'augmentation globale des revenus provenant du courrier électronique est d'environ 20 % par an.

Néanmoins, la croissance du courrier électronique est soumise à diverses contraintes, dont le coût des terminaux, celui de l'utilisation et l'impossibilité d'interconnecter des systèmes incompatibles. A ce stade-ci, le prix des services interurbains semble être un facteur secondaire, étant donné que les entreprises choisissent le service qui leur convient le mieux parmi des services concurrents comme la messagerie vocale ou la télécopie.

Vidéoconférence

La vidéoconférence est un service de l'avenir qui a hérité d'un passé des plus décevants. En effet, l'AT&T a carrément fermé ses installations de vidéoconférence dans six des onze villes qu'elle desservait aux États-Unis. L'échec de ce service aux États-Unis est lié à un manque de rentabilité et au fait que la vidéoconférence n'a pas réussi à réduire les voyages d'affaires.

Télélobe Canada met à la disposition des usagers un studio de vidéoconférence à Toronto qui coûte 1 200 \$ l'heure tout compris pour une liaison entre Toronto et Londres. Telecom Canada s'est également doté d'installations de vidéoconférence et offre un service de qualité cinématographique bidirectionnel entre Toronto et Vancouver pour 1 500 \$ l'heure. Le coût d'une liaison entre Toronto et London (Ontario) est de 111 \$ l'heure pour le studio et de 76 \$ l'heure pour la liaison. La vidéoconférence à image fixe est moins chère (45 \$ l'heure entre Toronto et Montréal).

Les vidéoconférences semblent avoir attiré certaines grandes entreprises. Ainsi, la Banque Royale, entre autres, s'est dotée de studios de vidéoconférence à Toronto et Montréal. De leur côté, Bell Canada et Texas Instruments ont utilisé la vidéoconférence pour tenir des réunions à grande échelle en de nombreux endroits.

Il serait juste de dire que le principal obstacle à la croissance de la vidéoconférence dans ce pays est probablement le coût des télécommunications interurbaines.

Messagerie vocale

Si la transmission de données prend de plus en plus d'importance, il reste que les communications de bureau se font encore par téléphone dans une proportion de 80 % à 90 %. Par conséquent, on peut affirmer que l'accroissement de la productivité dans les bureaux dépend principalement de fonctions de valeur ajoutée qui viennent rehausser les services de transmission de la parole, comme la messagerie vocale, l'annotation vocale, les systèmes texte-voix et voix-texte.

Les perspectives de croissance de la messagerie vocale s'expliquent en partie par un désir de se débarrasser des messages sur papier. En effet, un cadre ou un professionnel engendre en moyenne environ 15 appels téléphoniques par jour, dont environ 75 % ne sont pas réussis au premier essai et quelque 50 % nécessitent des rappels. Par conséquent, la messagerie vocale vient augmenter la productivité en réduisant le nombre d'appels téléphoniques et en rendant la communication plus efficace. Étant donné que les avantages de la messagerie vocale reposent sur l'utilisation efficace du temps passé au téléphone, il est peu probable que la demande de cette fonction augmente à la suite d'une baisse des tarifs interurbains, au contraire. La messagerie vocale peut en fait être considérée comme un moyen d'économiser globalement sur les frais de téléphone, même s'il s'agit là d'un objectif secondaire.

Réseaux de guichets automatiques

En quelques années seulement, les guichets automatiques (GA) ont eu une influence considérable sur le secteur bancaire. Au Canada, la concentration du secteur bancaire a entraîné la création de réseaux exclusifs. Aux États-Unis, où ce secteur est fragmenté et régionalisé, il a fallu, pour assurer un service adéquat, mettre sur pied des réseaux nationaux regroupant de nombreuses banques. C'est ainsi qu'on compte aujourd'hui aux États-Unis quelque 60 000 guichets automatiques, dont 36 000 font partie de réseaux régionaux partagés auxquels viendront bientôt s'ajouter 12 000 autres guichets.

Le New York City Cash Exchange (NYCE) est un exemple de ce genre de réseau. Le réseau du NYCE est contrôlé par un ordinateur situé à l'extérieur de Milwaukee, qui dirige dix systèmes du genre. Le NYCE paie 10 ¢ par transaction au contrôleur de l'ordinateur du réseau, A.O. Smith. Étant donné que le coût des services de télécommunications constitue une importante partie des frais de

transaction de 10 ¢, le coût des liaisons de télécommunications aurait une influence importante sur la croissance et la rentabilité des réseaux de guichets automatiques.

Réseaux de terminaux de points de vente

De plus en plus d'entreprises de vente au détail se dotent de systèmes de points de vente (PDV) pour accroître l'efficacité de leur gestion, transmettre des données d'exploitation de première importance aux ordinateurs de leur siège social et améliorer la gestion de l'encaisse. Une étude effectuée par DMR Associates²⁴ prévoit que les réseaux de PDV connaîtront une croissance très rapide au cours des 10 prochaines années. Ils seront particulièrement importants pour les grands magasins, les établissements à succursales, les boutiques spécialisées, les supermarchés et les dépanneurs. Les détaillants se rendent compte, en effet, que les données qu'ils obtiennent grâce aux terminaux PDV deviennent très vite essentielles à une gestion efficace.

Les télécommunications constituent un élément de coût important et sont par conséquent un facteur à considérer dans la configuration d'un réseau de PDV. Trois options principales s'offrent aux entreprises, à savoir: l'interurbain automatique, les lignes louées et le réseau de commutation de paquets. Les principaux facteurs déterminant le choix de l'option sont le coût et le rendement. Ainsi, par rapport à une configuration type qui coûterait 100 000 \$ par mois avec des lignes louées, la commutation par paquet coûterait environ la moitié, ce qui fait que ce service est de plus en plus le choix privilégié. On estime qu'il existe actuellement plus de 20 000 terminaux PDV qui utilisent le service de commutation par paquet Datapac 3201 de Telecom Canada.

Télémarketing/Télé-achat

Les chiffres démontrent que le télémarketing (c'est-à-dire le marketing qui repose sur l'utilisation du téléphone) connaît une expansion rapide, particulièrement aux États-Unis. Les compagnies de téléphone en font également une

promotion dynamique au Canada. Les dépenses consacrées aux communications et à l'équipement de télémarketing s'élevaient à 13,6 milliards de dollars en 1983 et ont permis de réaliser un chiffre d'affaires de 75 milliards. Le secteur qui affiche l'expansion la plus dynamique est le télémarketing direct, qui augmente au rythme de 20 % par année.

La raison qui explique la croissance rapide du télémarketing est liée au coût unitaire des ventes. La Bell of Pennsylvania estime que le coût de commercialisation de son équipement téléphonique est de 240 \$ par visite, contre 16 \$ pour un appel téléphonique.²⁵ Le coût des visites chez les clients est évalué à 1 088 \$ par vente tandis qu'un appel de télémarketing coûte 160 \$. Il est donc clair que le télémarketing est rentable pour les articles chers, mais il est peut-être trop coûteux pour les articles bon marché.

Sur le télémarketing vient se greffer le télé-achat. Par exemple, le groupe "Canadians for Competitive Telecommunications" prétend que les bas tarifs interurbains américains permettent aux maisons d'édition des États-Unis d'accepter des commandes téléphoniques.²⁶ En revanche, les maisons d'édition canadiennes ne peuvent pas, selon le groupe, offrir les mêmes services et, par conséquent, se trouvent désavantagées à cet égard.

Services financiers

Dans un monde où, par exemple, American Express peut autoriser des dépenses par l'entremise d'un système informatique mondial en moins de dix secondes, l'importance des télécommunications pour la prestation de services financiers est évidente. L'informatisation de Wall Street a transformé à tout jamais le marché boursier.²⁷ Les nouvelles technologies ont accéléré le rythme des échanges boursiers, facilité la décentralisation des transactions et rendu les cours plus volatiles. Si elle a accès à des liaisons de télécommunications, une entreprise n'a plus besoin d'être établie sur Wall Street pour transiger des actions. Même un particulier, s'il est équipé d'un ordinateur personnel, peut demander directement à son courtier de vendre ou d'acheter. La technologie des systèmes à clés permet, en appuyant sur un simple bouton, d'avoir accès à un grand nombre de courtiers, tandis qu'un réseau informatique véritablement nationale

relie quelque 500 maisons de courtage américaines, fonds de pension et banques. Grâce à un système informatique, le marché hors bourse a pu passer de 2,2 milliards d'actions échangées en 1971 à 16 milliards d'actions en 1983. Ce système permet également de compiler et d'afficher rapidement les transactions portant sur les 570 titres les plus actifs. C'est ainsi que les vendeurs et les courtiers ont vu s'accroître considérablement l'efficacité et la rapidité de leurs transactions.

Bureautique

La bureautique et les technologies connexes de traitement de l'information constituent les forces vives qui façonnent l'évolution du rôle des télécommunications dans le monde des affaires. Elles sont avant tout orientées vers une utilisation accrue des télécommunications en vue d'améliorer l'efficacité et la productivité des entreprises.

La bureautique a suscité des réactions diverses, l'enthousiasme initial ayant cédé sa place à la confusion, à la déception et au scepticisme. C'est pourquoi, globalement, les répercussions de la bureautique sur la productivité des bureaux sont mitigées. Néanmoins, certaines grandes entreprises, comme IBM et Bell Canada, lui attribuent un succès et des avantages indéniables. Les utilisations de la bureautique qui se révèlent les plus avantageuses sont les systèmes réseautés qui facilitent les communications interbureaux et intrabureau - notamment le courrier électronique, les messageries vocales et le transfert de données. Néanmoins, étant donné le nombre des produits utilisés en bureautique qui ont une durée de vie relativement courte, et étant donné également que la bureautique n'a pas été élaborée à partir d'une série unique d'opérations et de produits standards, il est difficile de prédire son orientation.

Pour qu'elle contribue à l'accroissement de la productivité, la bureautique doit avant tout reposer sur la compatibilité des systèmes, des équipements et des logiciels, de sorte que ces "flots bureautiques" puissent être intégrés à des réseaux plus importants. Nous n'en sommes pas encore, il s'en faut de beaucoup, au point où un environnement de systèmes ouverts permettra à des ordinateurs, des machines de traitement de textes et des terminaux de s'interconnecter n'importe où. Néanmoins, la bureautique semble offrir d'intéressantes perspectives d'accroissement de la productivité. Certains grands usagers, comme General Motors et Boeing, ainsi que les grands fournisseurs d'équipements, comme IBM et Northern Telecom, reconnaissent déjà l'importance stratégique qu'il faut accorder à la promotion d'un réseau ouvert, auquel ils travaillent déjà sérieusement.

Les tarifs des services de télécommunications, pour le moment, ne sont pas un facteur déterminant l'adoption de la bureautique ou son succès. C'est plutôt l'acceptation de la bureautique par les usagers, la résolution des problèmes d'incompatibilité de l'équipement et la mise sur pied de programmes efficaces de gestion qui nous empêchent encore de profiter pleinement des avantages de la bureautique.

7.4 Conclusions

La principale conclusion qu'il faut tirer de l'analyse qui précède est que, pour la majorité des entreprises canadiennes, le coût des télécommunications représente une proportion relativement faible du total des frais d'exploitation des entreprises. On peut par conséquent en déduire que des modifications des tarifs de télécommunications, même si elles sont importantes, n'auraient qu'une légère incidence sur la structure générale des coûts et le rendement des entreprises canadiennes à l'échelle nationale et internationale. Certes, l'importance accordée au coût des télécommunications varie considérablement d'une entreprise à l'autre et ces coûts peuvent peser davantage pour certains secteurs ou sous-secteurs industriels.

L'information dont on dispose ne permet pas d'établir, sauf de façon très générale, les caractéristiques des entreprises qui accordent une importance particulière au coût des télécommunications, ce qui serait le cas, par exemple, des entreprises canadiennes fortement axées sur l'information. En outre, les coûts des télécommunications peuvent prendre une dimension particulièrement importante pour les entreprises dont les concurrents sont principalement des entreprises américaines qui assument des coûts de télécommunications sensiblement inférieurs aux leurs, en particulier les frais d'interurbain.

Toutefois, même si les coûts des télécommunications ne constituent pas toujours un facteur déterminant, il est essentiel, par ailleurs, que toutes les entreprises puissent disposer de produits et de services de télécommunications qui soient de grande qualité et à la fine pointe de la technologie. A cet égard, tous les services de communications efficaces et rentables offerts par l'industrie des télécommunications constituent un soutien aux entreprises canadiennes. Par ailleurs, compte tenu des renseignements dont on dispose, il est difficile de déterminer exactement le rôle que la tarification des services de télécommunications joue par rapport à l'innovation en matière de technologie et de services. Il est possible, en effet, que d'autres facteurs comme la demande, les pressions de la concurrence, le progrès technologique et les exigences de la réglementation aient joué un rôle plus important.

CHAPITRE 7

RENOIS

1. Réponse des compagnies de téléphone à la demande de renseignements (CRTC)19fév86-37FP, Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service.
2. Bell Canada, réponse à la demande de renseignements Bell(CRTC)22mai84-202CI, instance du CRTC concernant la concurrence intercirconscription.
3. Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique, réponse à la demande de renseignements BCT(CRTC)22mai84-202CI, instance du CRTC concernant la concurrence intercirconscription.
4. Peterson, Thane et autres, Business Week, "Can Europe Untangle its Telecommunications Mess?", 31 mars 1986, p. 68.
5. D.A. Ford et Associés, "The Impact of International Competition on the Canadian Telecommunications Industry and its Users". Rapport commandé par le ministère des Communications et les gouvernements provinciaux, ébauche, avril 1986.
6. Ibid.: p. 128.
7. Drummond, J. et C. Inan, "Big Business to Spend \$30-32 Billion on Telecommunications in 1986", CommunicationAGE, février 1986.
8. Canadians for Competitive Telecommunications, "The Crisis for Canadian Business-Telecommunications Rates and the Public Interest", février 1986.
9. Informetrica Limitée, pièce 30 déposée dans le cadre de l'instance du CRTC concernant la concurrence intercirconscription.
10. Wharton Econometric Forecasting Associates, "Impact of Regulation of the Long-Distance Telecommunications Market on the U.S. Economy", mars 1984.
11. Ibid.: p. 8.
12. Postner, J.H. et L. Wesa, "La croissance de la productivité - une analyse interindustrielle", Conseil économique du Canada, 1983.
13. Ibid.: p. 52.
14. Taylor, Lester D., Telecommunications Demand: A Survey and Critique, Cambridge, Mass: Ballinger Publishing, 1980.
15. Dobell, A.R. et al., Communications in Canada: A Statistical Summary. Étude préparée pour le ministère fédéral des Communications par l'Institut d'analyses politiques, Université de Toronto, septembre 1970.
16. Waverman, L., "Demand for Telephone Services in Great Britain, Canada and Sweden". Communication présentée à la Conférence internationale de Birmingham sur l'économie des télécommunications, Birmingham, Angleterre, mai 1974.
17. New York Telephone Company, "Testimony and Exhibit of S.F. Cordo", dossier n° 21700, 17 novembre 1976.

18. Beauvais, E.C., "The Demand for Residential Telephone Service under Non-Metered Tariffs: Implications for Alternative Pricing Policies". Communication présentée aux réunions de la Western Economic Association, Anaheim, Californie, juin 1977.
19. Cohen, G., "Experimenting with the Effect of Tariff Changes on Traffic Patterns", communication présentée à la Huitième conférence internationale sur le télétrafic, novembre 1976.
20. Waverman, L., renvoi 15 ci-dessus.
21. Feldman, J., "A Preliminary Cross Sectional Analysis of Services", AT&T, février 1976.
22. Bell Canada, réponse à la demande de renseignements Bell(CNCP)20fév84-509CI, instance du CRTC concernant la concurrence intercirconscription.
23. Irwin, Manley R. & J.D. Ela, "U.S. Telecommunications Regulation: Will Technology Decide?", Telecommunications Policy, mars 1982, p. 24.
24. DMR and Associates, "The Future of Electronic Funds Transfer at the Point of Sale: A Canadian Perspective", programme de recherche souscrit avec DMR and Associates, juillet 1985.
25. Tracy, Joanne, "Telephone Customers are Sold On Telemarketing", Telephone Engineer, 15 juillet 1985.
26. Renvoi 8 ci-dessus.
27. Smith, Desmond, "The Wiring of Wall Street", The New York Times Magazine, 23 octobre 1983, p. 45.

CHAPITRE 7

ANNEXE

**Tableaux d'entrées-sorties de Statistique Canada, 1981:
Dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques
par les industries canadiennes**

TABLEAU A.1
Dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques
par les industries canadiennes, par montant (1981)

Industries	Dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques	Dépenses totales	Pourcentage des dépenses totales consacré aux services téléphoniques et télégraphiques
	(en millions de dollars)		
Autres agences d'assurance et d'immobilier	555	27303	2,033
Commerce de gros	461	22301	2,067
Commerce de détail	335	28560	1,173
Services de santé	209	7082	2,951
Banques et caisses populaires	201	7078	2,84
Services divers aux entreprises	191	8083	2,363
Transport ferroviaire	148	5554	2,665
Transport par camion	132	7906	1,67
Hébergement et restauration	123	13832	0,889
Communications	106	7930	1,337
Radiodiffusion et télévision	87	1676	5,191
Services professionnels aux entreprises	87	7227	1,204
Assurances	81	4691	1,727
Agriculture	70	18204	0,385
Imprimerie et édition	58	6189	0,937
Transports aériens	56	4857	1,153
Fabricants de produits chimiques industriels	42	5335	0,787
Transports par eau	40	2770	1,444
Fabricants de machines et matériel divers	35	5966	0,587
Équipements de communications	27	3052	0,885
Fabricants d'avions et d'éléments	26	2819	0,922
Fabricants de véhicules automobiles	26	11600	0,224
Autres services aux transports	26	1951	1,333
Pâtes et papiers	24	11824	0,203
Autres services récréatifs	24	2437	0,985
Puits de pétrole et de gaz	22	18190	0,121
Raffineries de pétrole	22	20650	0,107
Construction de résidences	21	13184	0,159
Constructions autres que résidences	21	12697	0,165
Fabricants de matériel électrique industriel	19	1926	0,987
Publicité	18	794	2,267
Fer et acier	16	6979	0,229
Industries emb. mat. rev. métaux	16	3520	0,455
Autres industries chimiques	16	2023	0,791
Abattage et préparation de la viande	15	7579	0,198
Industries du vêtement	15	4157	0,361
Services conn. prod. miniers	14	3733	0,375
Fabricants d'articles de matière plastique	14	2507	0,558
Construction de routes	14	3247	0,431
Transport par pipeline	14	2091	0,67
Distribution du gaz	14	1100	1,273
Autres services personnels	14	1454	0,963
Industries d'aliments divers	13	3222	0,4

Industries	Dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques	Dépenses totales	Pourcentage des dépenses totales consacré aux services téléphoniques et télégraphiques
	(en millions de dollars)		
Fonte et affinage	13	6 231	0,209
Équipement scientifique et professionnel	13	1 496	0,869
Scieries	12	5 088	0,236
Réparation et construction	12	9 668	0,124
Fabricants de machines (bureau et magasin)	11	1 400	0,786
Fabriques laitières	10	4 820	0,207
Autres industries du caoutchouc	10	2 136	0,468
Industries des portes, châssis et rabots	10	1 775	0,563
Fabricants de boîtes et de sacs en papier	10	2 313	0,432
Industries de produits métalliques divers	10	1 608	0,622
Construction et réparation de navires	10	1 101	0,908
Fabricants de matières plastiques et résines synthétiques	10	956	1,046
Construction d'installations gazières et pétrolières	10	7 954	0,126
Fabricants de produits électriques divers	9	1 214	0,741
Fabricants de produits pharmaceutiques et médicaux	9	1 401	0,642
Fabricants d'aliments pour animaux	8	2 563	0,312
Autres transformations du papier	8	1 557	0,514
Fabricants d'accessoires automobiles	8	4 446	0,18
Électricité	8	10 181	0,079
Forêts	7	4 584	0,153
Industries pr. met. arch. et orn.	7	1 191	0,588
Matériel agricole	7	1 409	0,497
Fabricants de gros appareils (électriques ou non)	7	901	0,777
Barrages et projets d'irrigation	7	4 716	0,148
Autres chantiers d'ingénierie	7	4 645	0,151
Autres constructions	7	358	1,955
Entreposage	7	828	0,845
Industries du poisson	6	1 764	0,34
Préparation de fruits et de légumes	6	1 758	0,341
Fabricants d'éléments de charpente métallique	6	1 444	0,416
Quincaillerie (outils et coutellerie)	6	1 045	0,574
Fabricants de fils et de câbles électriques	6	1 339	0,448
Fabricants de peinture et vernis	6	817	0,734
Exploitation de taxis	6	732	0,82
Postes	6	1 514	0,396
Métaux de base et autres	5	3 655	0,137
Boissons gazeuses	5	1 326	0,377
Brasseries	5	1 449	0,345
Industries de textiles synthétiques	5	1 323	0,378
Industrie du meuble de maison	5	1 447	0,346
Laminage et refoulement de l'aluminium	5	727	0,688
Industrie des fils et produits métalliques	5	1 542	0,324
Produits de toilette	5	613	0,816
Industries manufacturières diverses	5	689	0,726
Mines de fer	4	1 873	0,214
Boulangeries	4	1 401	0,286
Distilleries	4	690	0,58
Tapis et carpettes	4	659	0,607
Industries textiles diverses	4	1 388	0,288
Industrie du meuble de bureau	4	510	0,784
Industrie des chaudières et des plaques	4	829	0,483
Ateliers d'usinage	4	700	0,571
Fabricants de carrosserie pour camions et remorques	4	1 002	0,399
Appareils de radio et de télévision	4	461	0,868

Industries	Dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques	Dépenses totales	Pourcentage des dépenses totales consacré aux services téléphoniques et télégraphiques
	(en millions de dollars)		
Produits en béton	4	656	0,61
Verres et articles en verre	4	817	0,49
Transports urbains	4	737	0,543
Enseignement et services connexes	4	894	0,447
Cinémas	4	813	0,492
Blanchissage et nettoyage	4	930	0,43
Réparation et entretien général	4	1 290	0,31
Mines de charbon	3	912	0,329
Fabricants de céréales de table	3	1 155	0,26
Confiserie	3	916	0,328
Produits du tabac	3	1 077	0,279
Fabricants de chaussures	3	722	0,416
Autres industries des tricots	3	785	0,382
Autres industries du meuble	3	794	0,378
Fabricants de tuyaux et de tubes d'acier	3	1 337	0,224
Fabricants d'appareils de chauffage	3	389	0,771
Industries mater. de transport (divers)	3	379	0,792
Fabricants de ciment	3	711	0,422
Béton préparé	3	1 120	0,268
Autres produits minéraux non métalliques	3	745	0,403
Savon et comp. de nettoyage	3	983	0,305
Articles de sport et jouets	3	781	0,384
Mines non métalliques diverses	2	1 279	0,156
Préparation de la volaille	2	1 124	0,178
Raffineries de sucre	2	851	0,235
Industries des huiles végétales	2	862	0,232
Fabricants de menus articles en cuir	2	268	0,746
Filés et tissus de coton	2	789	0,253
Placages et contreplaqués	2	847	0,236
Industries diverses du bois	2	574	0,348
Industries de la gravure et du stéréotype	2	384	0,521
Fonderies de fer	2	537	0,372
Laminage du cuivre et alliages	2	596	0,336
Moulage et refouillage des métaux	2	560	0,357
Fabricants mat. frig. cond. air et comm.	2	322	0,621
Fabricants de matériel roulant de chemin de fer	2	1 127	0,177
Petits appareils électriques	2	424	0,472
Produits de l'argile	2	212	0,943
Fabricants de bijouterie et d'orfèvrerie	2	691	0,289
Linoléum et tissus enduits	2	249	0,803
Enseignes et étallages	2	336	0,595
Transport par autobus - interurbain	2	260	0,769
Photographies	2	439	0,456
Pêche, chasse et piégeage	1	915	0,109
Mines d'uranium	1	832	0,12
Mines d'amiante	1	598	0,167
Mines de sel	1	132	0,758
Carrières et sablières	1	336	0,298
Fabricants de biscuits	1	450	0,222
Industrie du vin	1	152	0,658
Fabricants de chaussures en caoutchouc	1	83	1,205
Tanneries	1	208	0,481
Fabriques de tissus de laine	1	237	0,422
Industrie de la grosse toile	1	104	0,962

Industries	Dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques	Dépenses totales	Pourcentage des dépenses totales consacré aux services téléphoniques et télégraphiques
	(en millions de dollars)		
Industrie des bas et chaussettes	1	215	0,465
Fabricants de boîtes en bois	1	207	0,483
Asphalte et produits connexes	1	272	0,368
Fabricants de batteries	1	304	0,329
Fabricants de chaux	1	133	0,752
Fabricants de produits réfractaires	1	118	0,847
Fabricants d'abrasifs	1	194	0,515
Autres dérivés du pétrole et du charbon	1	139	0,719
Engrais mélangés	1	236	0,424
Balais, brosses et vadrouilles	1	93	1,075
Construction de chemin de fer, téléphone et télégraphe	1	1 415	0,071
Eau et autres services d'utilité publique	1	408	0,245
Hôpitaux	1	210	0,476
Mines d'or	0	720	0
Mines de gypse	0	50	0
Traitement du tabac en feuille	0	367	0
Fabriques de gants en cuir	0	40	0
Préparation des fibres	0	13	0
Fabriques de fils	0	64	0
Cordes et ficelles	0	31	0
Industrie des tissus étroits	0	83	0
Feutres pressés et aérés	0	49	0
Teinture et apprêt des textiles	0	136	0
Sacs de coton et de jute	0	62	0
Industrie des cercueils	0	34	0
Lampes électriques et abat-jour	0	71	0
Fabricants de produits en pierre	0	68	0
Entretien des routes et ponts	0	162	0
Immeubles occupés par le propriétaire	0	21 077	0
Redevances gouvernementales sur les ressources naturelles	0	5 253	0
Achats d'exploitation	0	9 074	0
Fournitures de bureau	0	3 237	0
Cafétéria - besoins	0	1 258	0
Marge de transport	0	10 935	0
Fournitures de laboratoire	0	1 049	0
Déplacements et représentations	0	6 194	0
Publicité et promotion	0	5 189	0
Services de réparation des machines	0	3 723	0

MONTANT 3 987 563 151
PONDÉRATION MOYENNE SELON LA TAILLE DE L'INDUSTRIE : 0,708

N 189

TABLEAU A.2
Dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques
par les industries canadiennes, par pourcentage (1981)

Industries	Dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques	Dépenses totales	Pourcentage des dépenses totales consacré aux services téléphoniques et télégraphiques
	(en millions de dollars)		
Radiodiffusion et télévision	87	1 676	5,191
Services de santé	209	7 082	2,951
Banques et caisses populaires	201	7 078	2,84
Transport ferroviaire	148	5 554	2,665
Services divers aux entreprises	191	8 083	2,363
Publicité	18	794	2,267
Commerce de gros	461	22 301	2,067
Autres agences d'assurances et d'immobilier	555	27 303	2,033
Autres constructions	7	358	1,955
Assurances	81	4 691	1,727
Transport par camion	132	7 906	1,67
Transport par eau	40	2 770	1,444
Communications	106	7 930	1,337
Autres services aux transports	26	1 951	1,333
Distribution du gaz	14	1 100	1,273
Fabricants de chaussures en caoutchouc	1	83	1,205
Services professionnels aux entreprises	87	7 227	1,204
Commerce de détail	335	28 560	1,173
Transports aériens	56	4 857	1,153
Balais, brosses et vadrouilles	1	93	1,075
Fabricants de matières plastiques et résines synthétiques	10	956	1,046
Fabricants d'équipements électriques industriels	19	1 926	0,987
Autres services récréatifs	24	2 437	0,985
Autres services personnels	14	1 454	0,963
Industrie de la grosse toile	1	104	0,962
Produits de l'argile	2	212	0,943
Imprimerie et édition	58	6 189	0,937
Fabricants d'avions et d'éléments	26	2 819	0,922
Construction et réparation de navires	10	1 101	0,908
Hébergement et restauration	123	13 832	0,889
Équipement de communications	27	3 052	0,885
Équipement scientifique et professionnel	13	1 496	0,869
Appareils de radio et de télévision	4	461	0,868
Fabricants de produits réfractaires	1	118	0,847
Entreposage	7	828	0,845
Exploitation de taxis	6	732	0,82
Fabricants de produits de toilette	5	613	0,816
Linoléum et tissus enduits	2	249	0,803
Industrie du matériel de transport (divers)	3	379	0,792
Autres industries chimiques	16	2 023	0,791
Fabricants de produits chimiques industriels	42	5 335	0,787
Fabricants de machines (bureau et magasin)	11	1 400	0,786
Industrie du meuble de bureau	4	510	0,784

Industries	Dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques	Dépenses totales	Pourcentage des dépenses totales consacré aux services téléphoniques et télégraphiques
	(en millions de dollars)		
Fabricants de gros appareils (électriques ou non)	7	901	0,777
Fabricants d'appareils de chauffage	3	389	0,771
Transport par autobus - interurbain	2	260	0,769
Mines de sel	1	132	0,758
Fabricants de chaux	1	133	0,752
Fabricants de menus articles en cuir	2	268	0,746
Fabricants de produits électriques divers	9	1 214	0,741
Fabricants de peinture et vernis	6	817	0,734
Industries manufacturières diverses	5	689	0,726
Autres dérivés du pétrole et du charbon	1	139	0,719
Laminage et refouillage de l'aluminium	5	727	0,688
Transport par pipeline	14	2 091	0,67
Industrie du vin	1	152	0,658
Fabricants de produits pharmaceutiques et médicaux	9	1 401	0,642
Industries de produits métalliques divers	10	1 608	0,622
Fabricants de mat. frig. cond. air comm.	2	322	0,621
Produits en béton	4	656	0,61
Tapis et carpettes	4	659	0,607
Enseignes et étallages	2	336	0,595
Industries pr. met. arch. et orn.	7	1 191	0,588
Fabricants de machines et matériel divers	35	5 966	0,587
Distilleries	4	690	0,58
Quincaillerie (outils et coutellerie)	6	1 045	0,574
Ateliers d'usinage	4	700	0,571
Industrie des portes, châssis et rabots	10	1 775	0,563
Fabricants d'articles de matière plastique	14	2 507	0,558
Transports urbains	4	737	0,543
Industries de la gravure et du stéréotype	2	384	0,521
Fabricants d'abrasifs	1	194	0,515
Autres transformations du papier	8	1 557	0,514
Matériel agricole	7	1 409	0,497
Cinéma	4	813	0,492
Verre et articles en verre	4	817	0,49
Fabricants de boîtes en bois	1	207	0,483
Industrie des chaudières et des plaques	4	829	0,483
Tanneries	1	208	0,481
Hôpitaux	1	210	0,476
Petits appareils électriques	2	424	0,472
Autres industries du caoutchouc	10	2 136	0,468
Industries des bas et chaussettes	1	215	0,465
Photographie	2	439	0,456
Industries emb. mat. rev. métaux	16	3 520	0,455
Fabricants de fils et câbles électriques	6	1 339	0,448
Enseignement et services connexes	4	894	0,447
Fabricants de boîtes et de sacs en papier	10	2 313	0,432
Construction de routes	14	3 247	0,431
Blanchissage et nettoyage	4	930	0,43
Engrais mélangés	1	236	0,424
Fabricants de ciment	3	711	0,422
Fabriques de tissus de laine	1	237	0,422
Fabricants d'éléments de charpente métallique	6	1 444	0,416
Fabricants de chaussures	3	722	0,416
Autres produits minéraux non métalliques	3	745	0,403
Industries d'aliments divers	13	3 252	0,4

Industries	Dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques	Dépenses totales	Pourcentage des dépenses totales consacré aux services téléphoniques et télégraphiques
	(en millions de dollars)		
Fabricants de carrosserie pour camions et remorques	4	1 002	0,399
Postes	6	1 514	0,396
Agriculture	70	18 204	0,385
Articles de sport et jouets	3	781	0,384
Autres industries des tricots	3	785	0,382
Industrie de textiles synthétiques	5	1 323	0,378
Autres industries du meuble	3	794	0,378
Boissons gazeuses	5	1 326	0,377
Services conn. prod. miniers	14	3 733	0,375
Fonderies de fer	2	537	0,372
Asphalte et produits connexes	1	272	0,368
Industries du vêtement	15	4 157	0,361
Moulage et refoulage des métaux	2	560	0,357
Industries diverses du bois	2	574	0,348
Industries du meuble de maison	5	1 447	0,346
Brasseries	5	1 449	0,345
Préparation des fruits et des légumes	6	1 758	0,341
Industries du poisson	6	1 764	0,34
Laminage du cuivre et alliages	2	596	0,336
Mines de charbon	3	912	0,329
Fabricants de batteries	1	304	0,329
Confiserie	3	916	0,328
Industrie des fils métalliques et produits	5	1 542	0,324
Fabricants d'aliments pour animaux	8	2 563	0,312
Réparation et entretien général	4	1 290	0,31
Fabricants de savons et comp. de nettoyage	3	983	0,305
Carrières et sablières	1	336	0,298
Fabricants de bijouterie et d'orfèvrerie	2	691	0,289
Textiles divers	4	1 388	0,288
Boulangeries	4	1 401	0,286
Fabricants de produits du tabac	3	1 077	0,279
Béton préparé	3	1 120	0,268
Fabricants de céréales de table	3	1 155	0,26
Filés et tissus de coton	2	789	0,253
Eau et autres services d'utilités publiques	1	408	0,245
Placages et contreplaqués	2	847	0,236
Scieries	12	5 088	0,236
Raffineries de sucre	2	851	0,235
Industrie des huiles végétales	2	862	0,232
Industries du fer et de l'acier	16	6 979	0,229
Fabricants de tuyaux et tubes d'acier	3	1 337	0,224
Fabricants de véhicules automobiles	26	11 600	0,224
Fabricants de biscuits	1	450	0,222
Mines de fer	4	1 873	0,214
Fonte et affinage	13	6 231	0,209
Fabriques laitières	10	4 820	0,207
Pâtes et papier	24	11 824	0,203
Abattage et préparation de la viande	15	7 579	0,198
Fabricants d'accessoires automobiles	8	4 446	0,18
Préparation de la volaille	2	1 124	0,178
Fabricants de matériel roulant de chemin de fer	2	1 127	0,177
Mines d'amiante	1	598	0,167
Constructions autres que résidentielles	21	12 697	0,165
Constructions de résidences	21	13 184	0,159

Industries	Dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques	Dépenses totales	Pourcentage des dépenses totales consacré aux services téléphoniques et télégraphiques
	(en millions de dollars)		
Fabricants de carrosserie pour camions et remorques	4	1 002	0,399
Postes	6	1 514	0,396
Agriculture	70	18 204	0,385
Articles de sport et jouets	3	781	0,384
Autres industries des tricots	3	785	0,382
Industrie de textiles synthétiques	5	1 323	0,378
Autres industries du meuble	3	794	0,378
Boissons gazeuses	5	1 326	0,377
Services comme prod. miniers	14	3 733	0,375
Fonderies de fer	2	537	0,372
Asphalte et produits connexes	1	272	0,368
Industries du vêtement	15	4 157	0,361
Moulage et refoulement des métaux	2	560	0,357
Industries diverses du bois	2	574	0,348
Industries du meuble de maison	5	1 447	0,346
Brasseries	5	1 449	0,345
Préparation des fruits et des légumes	6	1 758	0,341
Industries du poisson	6	1 764	0,34
Laminage du cuivre et alliages	2	596	0,336
Mines de charbon	3	912	0,329
Fabricants de batteries	1	304	0,329
Confiserie	3	916	0,328
Industrie des fils métalliques et produits	5	1 542	0,324
Fabricants d'aliments pour animaux	8	2 563	0,312
Réparation et entretien général	4	1 290	0,31
Fabricants de savons et comp. de nettoyage	3	983	0,305
Carrières et sablières	1	336	0,298
Fabricants de bijouterie et d'orfèvrerie	2	691	0,289
Textiles divers	4	1 388	0,288
Boulangeries	4	1 401	0,286
Fabricants de produits du tabac	3	1 077	0,279
Béton préparé	3	1 120	0,268
Fabricants de céréales de table	3	1 155	0,26
Filés et tissus de coton	2	789	0,253
Eau et autres services d'utilités publiques	1	408	0,245
Placages et contreplaqués	2	847	0,236
Scieries	12	5 088	0,236
Raffineries de sucre	2	851	0,235
Industrie des huiles végétales	2	862	0,232
Industries du fer et de l'acier	16	6 979	0,229
Fabricants de tuyaux et tubes d'acier	3	1 337	0,224
Fabricants de véhicules automobiles	26	11 600	0,224
Fabricants de biscuits	1	450	0,222
Mines de fer	4	1 873	0,214
Fonte et affinage	13	6 231	0,209
Fabriques laitières	10	4 820	0,207
Pâtes et papier	24	11 824	0,203
Abattage et préparation de la viande	15	7 579	0,198
Fabricants d'accessoires automobiles	8	4 446	0,18
Préparation de la volaille	2	1 124	0,178
Fabricants de matériel roulant de chemin de fer	2	1 127	0,177
Mines d'amiante	1	598	0,167
Constructions autres que résidentielles	21	12 697	0,165
Constructions de résidences	21	13 184	0,159

Industries	Dépenses consacrées aux services téléphoniques et télégraphiques	Dépenses totales	Pourcentage des dépenses totales consacré aux services téléphoniques et télégraphiques
	(en millions de dollars)		
Mines non métalliques diverses	2	1 279	0,156
Foresterie	7	4 584	0,153
Autres chantiers d'ingénierie	7	4 645	0,151
Barrages et projets d'irrigation	7	4 716	0,148
Métaux de base et autres	5	3 655	0,137
Constructions d'installations gazières et pétrolières	10	7 954	0,126
Réparation et construction	12	9 668	0,124
Puits de pétrole et de gaz	22	18 190	0,121
Mines d'uranium	1	832	0,12
Pêche, chasse et piégeage	1	915	0,109
Raffineries de pétrole	22	20 650	0,107
Électricité	8	10 181	0,079
Construction de chemin de fer, téléphone et télégraphe	1	1 415	0,071
Mines d'or	0	720	0
Mines de gypse	0	50	0
Traitement du tabac en feuille	0	367	0
Fabriques de gants en cuir	0	40	0
Préparation des fibres	0	13	0
Fabriques de fils	0	64	0
Cordes et ficelles	0	31	0
Industrie des tissus étroits	0	83	0
Feutres pressés et aérés	0	49	0
Teinture et apprêt des textiles	0	136	0
Sacs de coton et de jute	0	62	0
Industrie des cercueils	0	34	0
Lampes électriques et abat-jour	0	71	0
Fabricants de produits en pierre	0	68	0
Entretien des routes et ponts	0	162	0
Immeubles occupés par le propriétaire	0	21 077	0
Redevances gouvernementales sur les ressources naturelles	0	5 253	0
Achats d'exploitation	0	9 074	0
Fournitures de bureau	0	3 237	0
Cafétéria - besoins	0	1 258	0
Marge de transport	0	10 935	0
Fournitures de laboratoire	0	1 049	0
Déplacements et représentations	0	6 194	0
Publicité et promotion	0	5 189	0
Services de réparation des machines	0	3 723	0
MONTANT	3 987	563 151	
PONDÉRATION MOYENNE SELON LA TAILLE DE L'INDUSTRIE :			0,708

N

189

CHAPITRE 8

**Prix de revient des services de télécommunications et
incidences économiques globales des autres structures tarifaires possibles**



CHAPITRE 8

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
8.1 Introduction	367
8.2 Établissement du prix de revient des services de télécommunications ...	367
8.3 Répercussions macroéconomiques des modifications des tarifs interurbains et locaux	371
8.4 Répercussions des modifications des tarifs interurbains et locaux sur le surplus du consommateur	374
8.5 Conclusions	378
Renvois	379

8.1 Introduction

Le présent chapitre porte sur les répercussions des modifications des tarifs interurbains et locaux sur (1) les indicateurs macroéconomiques comme le produit national brut (PNB) et les revenus fiscaux, et (2) le surplus du consommateur. Pour situer le sujet dans son contexte, on examinera d'abord le débat que suscite le choix d'une méthode appropriée pour calculer le prix de revient des services de télécommunications. On examinera ensuite les deux opinions qui sous-tendent le débat et le rapport qui existe entre cette question et l'évaluation des répercussions des modifications des tarifs interurbains et locaux.

8.2 Établissement du prix de revient des services de télécommunications

Le choix de la méthode la plus appropriée pour calculer le coût de la prestation des services de télécommunications a fait l'objet de longues discussions, entre autres raisons parce que la prestation de plusieurs services différents fait souvent appel aux mêmes facteurs de production en capitaux et en main-d'oeuvre, et parce qu'il existe plusieurs définitions de la notion de "coûts". En outre, la diversité des raisons pour lesquelles on va chercher de l'information concernant les coûts fait que les renseignements qui sont pertinents dans un cas ne le sont pas nécessairement dans un autre. Mais, dans la mesure où les renseignements relatifs à l'établissement des coûts concernent au premier chef une évaluation de l'établissement des prix des services de télécommunications, du moins aux fins de la présente analyse, le type de renseignements nécessaires relativement à l'établissement des coûts dépendra des critères que l'on utilisera dans cette évaluation.

La tendance dominante chez les économistes est de considérer que la fonction normative des prix est de signaler aux producteurs la quantité qu'il faut produire pour un produit donné et de répartir la production parmi les consommateurs en fonction de la valeur que ceux-ci attachent aux divers biens. Par conséquent, en fixant pour un bien un prix égal au coût marginal, on s'assure que la production de ce bien n'augmente que quand la valeur du bien est au moins égale à la valeur des facteurs de production utilisés. Par contre, un prix supérieur au coût marginal du produit décourage la consommation, même quand la valeur que l'on attache à la production additionnelle est supérieure à son coût. Enfin, un prix inférieur au coût marginal encourage une consommation excessive. Ainsi, la valeur nette de la consommation d'une société est optimisée par la fixation des prix au coût marginal.

Cette théorie est critiquée pour plusieurs raisons. D'abord, certains prétendent que les prix devraient être établis de façon à répartir les biens et les services en fonction de critères qui ne tiennent pas uniquement compte de l'efficacité économique. Ils font valoir, par exemple, que cette notion est trop étroite et que les prix de certains services devraient être abaissés pour les rendre accessibles aux particuliers à faible revenu ou pour en promouvoir l'utilisation. Ce principe suscite toutefois l'opposition d'autres économistes qui prétendent que le système des prix ne devrait pas servir à promouvoir des objectifs non économiques, pour lesquels le système fiscal et les dépenses du gouvernement sont plus appropriés.

Ensuite, on fait valoir le fait que l'utilisation de certains biens par un groupe donné confère à ces biens une valeur pour d'autres (c'est ce qu'on appelle "effets externes") et que dans ces circonstances, l'établissement des prix, pour être économiquement efficace, exige que le prix des biens en question soit inférieur au coût marginal. Si les économistes traditionnels jugent souvent cette proposition théoriquement correcte, ils ont néanmoins tendance à douter de l'existence d'effets externes d'importance.

Par ailleurs, les adversaires de la théorie traditionnelle soutiennent que dans les industries où il n'existe pas de coût unitaire constant, la fixation des prix au coût marginal se traduit par des profits ou des pertes excessifs et que, dans le cas des services publics réglementés, des prix établis en fonction des coûts prévisionnels pour tous les services ne permettront vraisemblablement pas des recettes correspondant aux normes établies par l'organisme de réglementation (en général basées sur les coûts cumulatifs). Les économistes reconnaissent en général cette difficulté mais maintiennent -- en s'appuyant sur une théorie appelée "établissement des prix de Ramsey" -- que quand la fixation des prix au coût marginal ne peut pas être utilisée, l'efficacité économique sera encouragée si les écarts par rapport aux prix établis en fonction du coût marginal sont les plus faibles pour les biens et services dont la demande est la plus élastique par rapport au prix. Enfin, les critiques de l'établissement des prix au coût marginal maintiennent qu'il ne s'agit pas là d'un concept applicable et qu'il doit être rejeté étant donné les difficultés pratiques inhérentes au calcul de ces coûts.

En ce qui concerne l'établissement des coûts et des prix des services de télécommunications, certaines de ces questions ont attiré davantage d'attention que d'autres. L'une des opinions largement répandue est celle d'Alfred Kahn¹, un économiste de renommée internationale dans le secteur de la théorie de la réglementation, qui prétend que les inefficacités des politiques en vigueur en matière d'établissement des prix des services de télécommunications se regroupent en trois catégories, à savoir:

1. L'établissement de tarifs moyens en fonction de facteurs comme la géographie.
2. La sous-utilisation du réseau interurbain et la surutilisation du réseau local.
3. Les répercussions du service local à tarif fixe, c'est-à-dire l'utilisation excessive du réseau local, observable par le nombre de communications établies, dont la valeur est inférieure au coût que ces communications imposent à la société.*

Si l'on reprend maintenant ces trois catégories, on se rend compte que, dans la première, l'établissement du tarif moyen consiste à appliquer dans des endroits donnés et pour des usagers donnés des tarifs qui diffèrent des coûts sous-jacents et qui par conséquent amoindrissent l'efficacité économique. Dans la deuxième catégorie, le service interurbain est offert à un prix trop élevé tandis que le service local est offert à un prix trop bas, créant un déséquilibre qui entrave l'utilisation des services interurbains et risque même de favoriser une utilisation excessive du service local. Dans la troisième catégorie, enfin, on remarque que l'absence de frais d'utilisation dans la structure tarifaire du service local peut entraîner une utilisation excessive de ce service. Selon Kahn, un système efficace d'établissement des prix des services de télécommunications reposerait sur l'utilisation d'un tarif à deux volets. Le premier serait un tarif fixe qui correspondrait aux coûts indépendants du trafic qui sont associés au raccordement du client au réseau. Ce tarif varierait selon, par exemple, l'endroit où est situé le client. Le second volet du tarif varierait selon l'utilisation que les clients font du réseau et tiendrait compte de facteurs comme la durée de la communication et l'heure d'appel.

Ben Johnson³ tient le raisonnement inverse. Il prétend que parce que les coûts indépendants du trafic entrent dans la prestation du service interurbain et du service local, leur récupération devrait se faire dans l'un et l'autre service. Il soutient également "qu'une politique de récupération des coûts axée sur les services auxquels ces coûts sont imputables n'a de sens que dans le contexte du coût marginal",⁴ et que la plupart des coûts indépendants du trafic ne peuvent pas être évités et, par conséquent, devraient être considérés comme des coûts fixes. Johnson prétend également que l'approche de Ramsey, qui consiste à établir les tarifs interurbains au coût marginal ou à les en rapprocher beaucoup, alors que les tarifs locaux sont établis à un niveau permettant d'obtenir tout

* Pour ce qui est de la position de Kahn au sujet du service local tarifé à l'utilisation, un récent rapport de recherche² de la Rand Corporation a conclu que la tarification à l'utilisation des appels téléphoniques locaux est susceptible d'être moins efficace que la tarification fixe traditionnelle.

revenu résiduel (étant donné que la demande du service local est relativement plus inélastique que celle du service interurbain), est un exemple flagrant de partialité. Il soutient également que les coûts marginaux, à court comme à long terme, sont bien inférieurs à ce que l'on pense généralement. Enfin, selon lui, le raccordement des particuliers au réseau crée un effet externe pour les autres et par conséquent justifie, même pour des raisons d'efficacité économique, la prestation du service local à des prix inférieurs aux coûts marginaux.

Ceux qui n'appuient pas l'opinion de Kahn et préfèrent plutôt la position traditionnelle qui consiste à recouvrer une partie des coûts d'accès des services interurbains ont recommandé diverses approches. Ainsi, la Idaho Public Utilities Commission, dans la cause n° U-1500-153⁵, a décidé que 50 % des frais d'accès devraient être récupérés par le biais des services locaux, et 25 % par le biais des services interurbains inter-État et intra-États respectivement.* Bien que les conséquences de l'adoption d'une telle formule au Canada ne puissent être actuellement évaluées avec précision, la preuve de Bell Canada et de la B.C. Tel concernant le plan modifié de partage des coûts en cinq indiquerait que ces deux compagnies récupèrent moins d'un tiers des coûts d'accès par les tarifs du service local. Il subsiste cependant des doutes sur la précision de ces évaluations.

Compte tenu de l'ampleur de ces questions et de la controverse qu'elles suscitent, la présente étude ne vise pas à les résoudre. Malgré tout, l'évaluation du surplus du consommateur et des répercussions macroéconomiques fait ressortir un certain nombre de points. En particulier, il convient de noter que ni la notion de surplus du consommateur, ni le calcul des répercussions macroéconomiques ne touchent des questions non économiques comme celles qui sont discutées dans le chapitre 4. En outre, ces études reposent sur des hypothèses spécifiques quant aux coûts marginaux au sujet desquels, comme on l'a fait remarquer, il existe de profondes divergences de vue. Faute d'une connaissance plus approfondie du caractère raisonnable de ces hypothèses, il faut aborder avec prudence les estimations particulières provenant de ces études.

* Dans le cas du service inter-État, la Federal Communications Commission (FCC) perçoit une portion des coûts imputés au service interurbain par des frais facturés à l'utilisateur, qui équivalent à des frais supplémentaires fixes mensuels pour le tarif local.

8.3 Répercussions macroéconomiques des modifications des tarifs interurbains et locaux

La présente section présente les résultats d'un certain nombre d'études entreprises en vue d'évaluer les répercussions macroéconomiques de certaines modifications de prix des services de télécommunications. Les modèles utilisés dans ces études examinent les répercussions de ces modifications de prix sur les exigences des entreprises et des consommateurs en matière de télécommunications et d'autres services, notamment ceux à l'égard desquels les télécommunications constituent un facteur de coût et dont les prix seraient touchés par l'évolution des coûts des services de télécommunications.

La demande modifiée par suite de ces changements de prix a également des répercussions sur d'autres variables économiques, notamment les niveaux d'emploi et les taux d'intérêt. Les modèles utilisés dans les études dont il est question ici incorporent les particularités détaillées des rapports entre ces variables économiques. Il va sans dire que l'exactitude des estimations tirées de ces modèles dépendra de l'exactitude avec laquelle ces rapports sont détaillés et de l'ampleur des modifications de prix envisagées au départ.

Le calcul macroéconomique de l'effet des modifications des structures tarifaires des télécommunications variera selon qu'il y ait ou non une obligation que ces modifications s'autofinancent. Les calculs de l'étude de Wharton⁶ et de l'étude de D.A. Ford⁷ sont des exemples d'études qui n'imposent aucune obligation de ce genre. Toutefois, dans les autres études passées en revue dans la présente section, la première série de modifications des prix comporte des réductions des tarifs interurbains qui sont compensées par des augmentations du tarif local et des autres tarifs, lesquels ont à leur tour des répercussions macroéconomiques et sont nécessaires pour assurer aucune modification de la rentabilité des compagnies de téléphone. On donnera maintenant un bref aperçu de quelques-unes de ces études.

Étude de Wharton (1984)

Cette étude évalue les conséquences macroéconomiques, aux États-Unis, des réductions de tarifs interurbains provenant de la déréglementation. L'étude conclut que, advenant une réduction de 10 % des prix interurbains, le produit national brut (PNB) réel des É.-U. augmenterait de 71 milliards de dollars pour la période de 1984 à 1993*, le nombre d'emplois augmenterait de 400 000, l'indice des prix diminuerait de 1,3 % d'ici 1993, l'augmentation cumulative des exportations réelles nettes de marchandises serait de 6,7 milliards de dollars, le revenu personnel disponible réel augmenterait de 43,8 milliards de dollars, les dépenses de consommation réelles en télécommunications augmenteraient de 4,2 milliards de dollars, les investissements réels fixes des entreprises augmenteraient de 11,1 milliards de dollars, et la dette du gouvernement fédéral américain chuterait de 10,3 milliards de dollars. Si les réductions des tarifs interurbains étaient plus fortes ou plus faibles, l'étude conclut que les variations des indicateurs économiques seraient plus que proportionnelles aux variations de la réduction des prix.

Étude de Informetrica (1984)

L'étude réalisée par Informetrica en 1984 évalue les effets macroéconomiques du plan de rééquilibrage des tarifs proposé par Bell sur l'économie canadienne.⁸ Ce plan comporte une augmentation des tarifs locaux supérieure à 100 % et une diminution des tarifs interurbains de plus de 50 % sur la période de cinq ans comprise entre 1984 et 1989. L'étude suppose que des modifications tarifaires comparables seraient effectuées dans toutes les provinces au cours de la même période. Un tel rééquilibrage des tarifs se traduirait par une augmentation annuelle de 2 milliards de dollars du PNB réel d'ici 1989 (en dollars de 1983). L'étude établit également que le prix moyen des télécommunications serait de 11 % inférieur en 1989 -- à savoir 10,3 % supérieur pour les services de résidence et 22 % inférieur pour le service d'affaires. La réduction du prix moyen reflète une utilisation accrue prévue des services interurbains par rapport au

* Tous les montants dans l'étude de Wharton sont exprimés en dollars de 1972.

service local. En outre, l'étude a déterminé que le taux de chômage diminuerait de 0,07 %, l'indice des prix à la consommation de 0,2 % (étant donné que l'effet d'une réduction des coûts des entreprises ferait plus que compenser la hausse des coûts des services de télécommunications résidentiels), et que le déficit gouvernemental diminuerait de 900 millions de dollars en raison de la baisse des taux d'intérêt et de l'inflation, et d'une augmentation des revenus fiscaux.

L'étude de Wharton et l'étude d'Informetrica ont toutes deux été commandées par les compagnies de téléphone et reposent sur les hypothèses qui leur ont été fournies concernant les coûts marginaux et les niveaux d'élasticité de la demande. Les résultats obtenus ont été orientés par les hypothèses voulant que: a) l'élasticité de la demande du service interurbain soit plus forte que celle du service local, b) les tarifs interurbains soient supérieurs aux coûts marginaux et, dans une moindre mesure, c) les tarifs locaux soient inférieurs aux coûts marginaux nécessaires pour accroître le nombre d'abonnés du réseau.

Étude de D.A. Ford utilisant les Modèles d'Informetrica (1986)

Informetrica a effectué au nom de D.A. Ford et Associés une autre étude qui sera discutée dans le chapitre 7. Cette étude révèle qu'une diminution qui ramènerait pour les entreprises les tarifs des services locaux et interurbains de télécommunications canadiens aux niveaux américains se traduirait par une réduction de 13 % des tarifs moyens de télécommunications et par des augmentations des dépenses nationales brutes annuelles variant de 0,09 % à 0,22 %, des diminutions d'environ 0,1 % du taux de chômage et une diminution de 0,2 % à 0,4 % du taux d'inflation. L'étude prévoit que les provinces profiteraient de ces retombées, bien que dans des proportions différentes. Pour l'interprétation des résultats, toutefois, il y a lieu de noter que ces évaluations ne tiennent pas compte des effets négatifs sur l'économie des augmentations tarifaires qui seraient nécessaires pour compenser les effets d'une diminution des tarifs d'affaires sur les revenus des compagnies de téléphone. Par conséquent, cette étude ne permet pas de tirer de conclusions quant aux répercussions économiques globales d'un train de modifications tarifaires axées sur l'autofinancement.

8.4 Répercussions des modifications des tarifs interurbains et locaux sur le surplus du consommateur

Les économistes définissent le surplus du consommateur comme la différence entre le prix que les consommateurs seraient prêts à payer un service et celui qu'ils payent effectivement. La variation du total du surplus du consommateur mesure les variations de la valeur d'un service dans la société à la suite de modifications de prix comme celles des services téléphoniques interurbains et locaux. Une réduction des tarifs interurbains se traduit par une augmentation du surplus du consommateur, tandis qu'une augmentation des tarifs locaux fait diminuer le surplus du consommateur. Pour un ensemble donné de modifications tarifaires, si l'augmentation du surplus du consommateur est plus forte que la diminution du surplus du consommateur, la société dans son ensemble en retire un avantage économique net.

Si les tarifs interurbains diminuaient, le surplus du consommateur des services interurbains augmenterait, et ce pour deux raisons: premièrement, les usagers paieraient moins pour acheminer leur volume actuel de communications interurbaines; deuxièmement, ils feraient vraisemblablement plus d'appels interurbains et, par conséquent, attacheraient à ce service une valeur moindre qu'à l'ancien tarif. Des augmentations des tarifs locaux visant à compenser les répercussions des diminutions des tarifs interurbains sur les revenus se traduiraient par une diminution du surplus du consommateur, qui compenserait en totalité ou en partie les augmentations découlant de la diminution des tarifs interurbains. L'effet net dépendrait, bien sûr, de l'élasticité relative de la demande des deux services.

La firme Peat, Marwick et Associés⁹ a évalué les avantages nets que comporteraient des modifications des tarifs téléphoniques pour les abonnés. L'étude utilise le concept de "surplus du consommateur" pour mesurer ces avantages. Bien qu'on ait retenu l'hypothèse selon laquelle les augmentations du tarif local s'appliqueraient de façon uniforme au service résidentiel et au service d'affaires, le modèle utilisé pour calculer les variations du surplus du consommateur a été exécuté séparément pour le service de résidence et pour le service d'affaires. Dans le modèle, on a supposé que les modifications de tarifs s'appliquaient progressivement entre 1980 et 1982.*

* Toutes les conclusions de l'étude de la Peat, Marwick se rapportent à 1982.

Pour le secteur affaires, l'étude retient les hypothèses suivantes:

(1) les consommateurs profiteraient de tous les avantages grâce à une diminution des prix; et (2) aucun abonné du service d'affaires n'abandonnerait le service à cause d'une augmentation du tarif. Certains d'entre eux, toutefois, utiliseraient moins le service local en conservant un moins grand nombre de lignes principales. Compte tenu de l'existence d'une tarification locale fixe, le modèle ne suppose aucune modification de l'usage du service local pour les abonnés résidentiels qui n'ont pas abandonné le service téléphonique. Pour les deux secteurs, le modèle évalue l'augmentation des minutes d'appels qui ferait suite à la diminution des tarifs interurbains.

Les trois scénarios examinés par Peat, Marwick comportent des réductions uniformes des tarifs interurbains respectivement de 10 %, 20 % et 40 %, accompagnées d'augmentations du tarif local. La principale conclusion de l'étude est que l'augmentation du surplus du consommateur découlant de la réduction des tarifs interurbains moyens serait, pour chaque province et pour le Canada dans son ensemble, plus forte que celle qui serait entraînée par une augmentation des tarifs locaux. Ce phénomène s'expliquerait par la différence entre l'élasticité de la demande de services interurbains et celle des services locaux. Autrement dit, on suppose que la demande du service local est moins sensible aux modifications de prix que celle des services interurbains.

L'étude révèle également que plus les tarifs interurbains subissent une réduction radicale, plus le surplus du consommateur augmente. Ainsi, une réduction uniforme de 40 % du tarif interurbain se traduirait par un gain net du surplus du consommateur de 0,69 milliard de dollars dans l'ensemble du Canada pour l'année 1982, tandis que des augmentations de 20 % et de 10 % se traduiraient par un gain du surplus du consommateur de 42 milliards et de 22 milliards respectivement.

Les auteurs de l'étude prétendent que les conclusions générales auxquelles ils sont parvenus pour 1982 ne varieraient pas beaucoup en termes relatifs d'ici à 1990. Autrement dit, même si l'étude a produit des résultats pour un an seulement, les auteurs sont d'avis que l'information concernant les avantages relatifs des scénarios envisagés pour 1982 pourraient être extrapolés sur les années ultérieures.

Pour les deux scénarios comportant respectivement une réduction de 40 % et de 20 % du tarif interurbain, Peat Marwick conclut que les gains les plus forts du surplus du consommateur s'observeraient d'abord en Ontario, puis au Québec, en

Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba, en Nouvelle-Écosse, à Terre-Neuve et au Nouveau-Brunswick. Le résultat est le même pour le scénario comportant une réduction de 10 % du tarif interurbain, sauf que les gains sont plus importants en Nouvelle-Écosse qu'au Manitoba. Les répercussions les plus faibles s'observent au Nouveau-Brunswick, même si elles demeurent favorables.

Même si le modèle qui a servi à évaluer les modifications du surplus du consommateur a été établi séparément pour le service de résidence et le service d'affaires, et que l'étude présente des données brutes qui reflètent les résultats de ces deux modèles, il manque des conclusions explicites concernant les résultats du service de résidence et du service d'affaires. L'étude, toutefois, précise que :

Les entreprises sont en général de grands consommateurs des services téléphoniques interurbains, le trafic interurbain pour chaque ligne principale étant le double de celui des abonnés du service de résidence dans plusieurs provinces.

Il est clair qu'un rééquilibrage des tarifs... profitera davantage aux clients qui utilisent les services interurbains plus que la moyenne qu'à ceux qui les utilisent moins que la moyenne. Les entreprises, et en particulier les grandes entreprises, font partie de la première catégorie.¹⁰

En outre, les données retenues dans l'étude portent à croire que si l'abonné d'affaires moyen, à la suite d'une diminution des tarifs interurbains accompagnée d'une augmentation des tarifs locaux, semble enregistrer une plus grande augmentation du surplus du consommateur que l'abonné moyen du service résidentiel, en revanche, le secteur résidentiel combiné retire plus d'avantages que le secteur d'affaires combiné. Cet écart serait imputable aux différences du nombre d'abonnés dans chacun des secteurs.

D'une façon générale, l'étude conclut qu'une diminution des tarifs interurbains, et les augmentations consécutives du tarif local, se traduiraient non seulement par une augmentation nette sensible du volume de services dispensés par les compagnies de téléphone, mais également par une hausse du surplus du consommateur pour la société dans son ensemble. Les conclusions quantitatives spécifiques de l'étude tiennent compte des hypothèses des auteurs relativement à l'élasticité de la demande ainsi que de leurs évaluations des coûts marginaux de la prestation du service.

Aux États-Unis, la National Telecommunication and Information Administration (NTIA) est arrivée à des résultats analogues dans les commentaires qu'elle a présentés dans le CC Docket 80-286 de la FCC¹¹. La NTIA conclut en effet qu'en utilisant les tarifs locaux pour récupérer tous les coûts d'accès, on obtenait un gain annuel de 1,6 milliards de dollars (en dollars américains de 1981).

Melvyn Fuss et Leonard Waverman¹² ont également étudié les aspects sociaux de la structure tarifaire de Bell Canada, ainsi que de plusieurs autres structures possibles pour les années 1952 à 1978, en utilisant des données tirées des états financiers de la compagnie. Fuss et Waverman concluent que les tarifs interurbains étaient en général supérieurs aux coûts marginaux, tandis que les tarifs du service local leur étaient inférieurs. De fait, les données de Bell permettent de conclure que la structure tarifaire actuelle demeure loin de tous les systèmes de tarification qui sont généralement réputés "efficaces" -- à savoir, l'établissement des prix au coût marginal pour les entreprises ayant un rendement constant à l'échelle, et la tarification de Ramsey, pour les entreprises qui n'ont pas un rendement constant à l'échelle.

Si des principes d'équité peuvent justifier que l'on s'éloigne de ces systèmes de tarification, Fuss et Waverman maintiennent que la structure des prix de Bell Canada est si inefficace que l'équité supposerait une pondération sociale fortement dominée par les usagers du service local afin de rationaliser cette structure. Ils évaluent également les effets des autres structures tarifaires sur les prix, la production et les coûts marginaux. Les structures tarifaires examinées tiennent compte de l'établissement des prix au coût marginal et de l'établissement des prix de Ramsey conformément aux évaluations des coûts et de la demande des auteurs. Des simulations préliminaires révèlent que la tarification au coût marginal se traduirait par des diminutions des tarifs interurbains allant de 50 % à 70 %. En envisageant des modifications encore plus extrêmes des prix et de la production, selon la méthode de Ramsey, Fuss et Waverman concluent que l'écart relatif des prix des services interurbains et locaux devrait être modifié dans une proportion d'environ 800 % (c'est-à-dire en augmentant le service local et en diminuant les tarifs interurbains).

L'étude examine également l'augmentation qu'il faudrait appliquer aux tarifs locaux si les tarifs interurbains, pour les autres services que les lignes directes, étaient réduits de 20 % et si Bell était autorisée à conserver le même niveau de profit qu'avant la modification tarifaire. Les auteurs estiment que l'augmentation des tarifs locaux dans ces circonstances devrait être de 15 %.

La production du service interurbain augmente de 35 %, tandis que celle du service local diminue de 3 %. Le fait qu'une augmentation aussi importante de la production du service interurbain ne nécessite qu'une faible diminution de la production du service local confirme que l'intérêt public serait mieux servi en rapprochant davantage les tarifs locaux et interurbains de leurs coûts marginaux.

8.5 Conclusions

Dans le présent chapitre, nous avons examiné plusieurs questions concernant l'établissement du coût des services de télécommunications ainsi que les répercussions économiques globales des autres structures tarifaires possibles. En ce qui concerne l'établissement des coûts, il est clair qu'il existe plusieurs opinions opposées quant au choix des méthodologies appropriées. On ne s'entend pas, en effet, sur la mesure dans laquelle les coûts indépendants du trafic devraient être récupérés par les tarifs interurbains et les tarifs locaux, sur la mesure dans laquelle les facteurs non économiques devraient être considérés dans le processus d'établissement des coûts, ni sur la possibilité d'utilisation pratique de certains concepts économiques concernant les coûts. La présente étude n'a du reste pas tenté de concilier ces divergences.

Par ailleurs, nous avons examiné les études qui ont servi à évaluer les répercussions macroéconomiques ou les répercussions sur le surplus du consommateur d'autres structures tarifaires possibles. Bien qu'il faille faire preuve de prudence pour ce qui est de tenir compte des résultats des études aux fins de l'enquête, ces études prévoient qu'une diminution des tarifs interurbains jumelée, dans certains cas, à des majorations compensatoires des tarifs locaux entraînerait des avantages économiques dans l'ensemble.

CHAPITRE 8

RENOIS

1. Kahn, Alfred E., "The Road to More Intelligent Telephone Pricing." Yale Journal on Regulation, Vol. 2, novembre 1984.
2. Park, R.E et B.M. Mitchell, Optimal Peak-Load Pricing for Local Telephone Calls, The Rand Corporation, juin 1986.
3. Johnson, Ben, "Universal Local Access Service Tariffs: An Alternative Approach to Carrier Access Charges." Communication présentée à la 7^e Conférence de Williamsburg, parrainée par la Michigan State University, 1985.
4. Ibid., p. 6.
5. Idaho Public Utilities Commission, "In the Matter of the Allocation of Non-Traffic Sensitive Costs Between Interlata and Intralata Intrastate Telephone Service", Décision n^o U-1500-153, décret N^o 20182, décembre 1985.
6. Wharton Econometric Forecasting Associates, "Impact of Regulation of the Long Distance Telecommunications Market on the U.S. Economy." Rapport commandé par l'AT&T, mars 1984.
7. D.A. Ford and Associates Ltd., "The Impact of International Competition on the Canadian Telecommunications Industry and Its Users." Rapport commandé par le ministère des Communications et les gouvernements provinciaux, avril 1986 (ébauche).
8. Informetrica Limited, "The Macroeconomic Impacts of Bell's Rate Restructuring Proposal." Rapport commandé par Bell Canada, novembre 1984.
9. Peat, Marwick et Associés, "Impacts of Competition in Message Toll Telephone Services." Rapport commandé par le ministère des Communications et les gouvernements provinciaux, septembre 1984.
10. Ibid., p. vii-1.
11. Département du Commerce des États-Unis. National Telecommunications and Information Administration, "Comments to the Federal-State Joint Board", dans CC Docket 80-286 de la Federal Communications Commission, août 1981.
12. Fuss, Melvyn et Leonard Waverman, The Regulation of Telecommunications in Canada. Rapport technique n^o 7 du Conseil économique du Canada, mars 1981.

CHAPITRE 9

**Effets des modifications tarifaires
sur le compte de l'abonné**



CHAPITRE 9

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
9.0 Introduction	385
9.1 Analyse du compte de l'abonné moyen	385
9.2 Distribution des comptes des abonnés	394
Annexe A -- Effets des modifications tarifaires sur le compte de l'abonné moyen	395
Annexe B -- Effets des modifications des tarifs interurbains sur les comptes des abonnés du service de résidence	403



9.0 Introduction

Dans le chapitre 3, nous avons présenté des évaluations de l'augmentation des tarifs téléphoniques locaux qui pourrait résulter de diminutions des tarifs interurbains. Dans le présent chapitre, à partir de ces évaluations et des données de facturation des compagnies de téléphone, nous estimerons les effets probables des divers scénarios comportant des modifications des tarifs locaux et interurbains sur les comptes des abonnés. Nous évaluerons d'abord les effets de ces scénarios sur le compte de l'abonné moyen, puis la distribution des augmentations et des diminutions. Il convient toutefois de noter que pour certaines dépenses on a utilisé des données d'origines différentes et que, par conséquent, les résultats varieront parfois quelque peu.

9.1 Analyse du compte de l'abonné moyen

Les tableaux 9.1 et 9.2 fournissent des évaluations, pour les abonnés du service de résidence et ceux du service d'affaires respectivement, des effets que les divers scénarios envisagés dans le chapitre 3 auraient sur le compte mensuel de l'abonné moyen. Toutefois, pour simplifier la présentation, on donne ici les résultats tenant compte des hypothèses selon lesquelles a) l'élasticité de la demande des services interurbains serait de $-0,8$, et b) les répercussions des réductions des tarifs interurbains seraient compensées par un pourcentage égal d'augmentation des tarifs locaux d'affaires et de résidence.* Là où c'était possible, on a présenté des résultats distincts pour les abonnés des régions rurales et ceux des régions urbaines.

Pour ce qui est des abonnés d'affaires, toutes les provinces ne disposaient pas des données nécessaires. En outre, il convient de noter que, dans certains cas, les comptes des abonnés d'affaires sont établis "par abonné" plutôt que "par ligne". Généralement parlant, les abonnés d'affaires utilisant des lignes individuelles seraient les petites entreprises, tandis que les grandes entreprises utiliseraient des installations d'abonné avec postes supplémentaires (PBX).

* On trouvera à l'annexe A les résultats d'autres scénarios quant à l'élasticité et à la tarification.

TABLEAU 9.1
EFFET DES MODIFICATIONS DES INTERURBAINS SUR LE COMPTE MENSUEL DE
L'ABONNÉ MOYEN DU SERVICE DE RÉSIDENCE (1985*)
(en dollars)

SCÉNARIO DE MODIFICATION TARIFAIRE**	T.-N.	I.-P.-É.		NOUVELLE-ÉCOSSE		NOUVEAU-BRUNSWICK		ONT./QC (BELL)		MANITOBA	SASK.	ALBERTA		C.-B.
		URBAIN	RURAL	URBAIN	RURAL	URBAIN	RURAL	URBAIN	RURAL			URBAIN	RURAL	
STATU QUO	36,94	30,93	28,07	33,15	31,71	32,81	30,62	28,87	27,48	22,24	35,27	39,22	42,79	33,89
RÉDUCTION DES TARIFS INTER- COMPAGNIES DE	10 %	37,06	30,31	27,90	32,46	31,60	32,22	30,72	26,83	21,98	35,68	38,33	42,85	33,52
	30 %	38,42	29,83	28,27	32,14	31,98	31,58	31,59	25,73	21,91	35,09	37,25	43,72	33,39
	50 %	41,35	30,52	29,66	32,78	33,23	31,89	33,55	24,94	22,64	35,50	37,29	45,83	34,31
RÉDUCTION DES TARIFS INTER- COMPAGNIES ET INTRACOMPAGNIES														
DE	20 % / 15 %	38,15	30,08	27,45	32,09	30,82	31,44	30,84	24,97	21,79	34,30	37,76	41,82	33,24
	50 % / 20 %	42,28	30,78	29,06	32,73	32,15	31,51	33,42	23,29	22,62	34,29	37,41	44,09	34,31

* Pour Nfld Tel, Island Tel, MT&T et B.C. Tel, les estimations sont pour 1986.

** Les majorations des tarifs locaux pour ces scénarios sont décrites au chapitre 3.

TABEAU 9.2
EFFET DES MODIFICATIONS DES TARIFS INTERURBAINS SUR LE COMPTE MENSUEL
DE L'ABONNÉ MOYEN DU SERVICE D'AFFAIRES (1985*)
(en dollars)

SCÉNARIO DE MODIFICATION TARIFAIRE**	I.-P.-É.		NOUVELLE-ÉCOSSE		NOUVEAU-BRUNSWICK		ONT./QC (BELL)		ALBERTA	
	SERVICE UNILIGNE	PBX	SERVICE UNILIGNE	PBX	SERVICE UNILIGNE	PBX	SERVICE UNILIGNE	PBX	SERVICE UNILIGNE	PBX
STATU QUO	68,18	145,00	64,07	182,00	96,73	836,00	149,00	4 956,00	66,55	713,00
RÉDUCTION DES TARIFS INTER- COMPAGNIES DE										
10 %	68,46	147,00	64,57	181,00	95,81	815,00	146,00	4 868,00	66,93	693,00
30 %	71,17	157,00	66,89	184,00	95,68	785,00	144,00	4 713,00	69,32	661,00
50 %	77,04	174,00	72,11	192,00	98,60	774,00	145,00	4 599,00	74,39	641,00
RÉDUCTION DES TARIFS INTER- COMPAGNIES ET INTRACOMPAGNIES										
DE 20 % / 15 %	69,32	151,00	65,27	179,00	94,10	781,00	142,00	4 483,00	68,39	651,00
50 % / 20 %	77,08	174,00	71,88	189,00	97,09	753,00	142,00	4 097,00	75,17	609,00

* Pour Island Tel et MT&T, les estimations sont pour 1986. En outre, dans l'interprétation des données au présent tableau, il y a lieu de noter que, pour certaines compagnies, les données sont présentées par ligne et d'autres, par abonné.

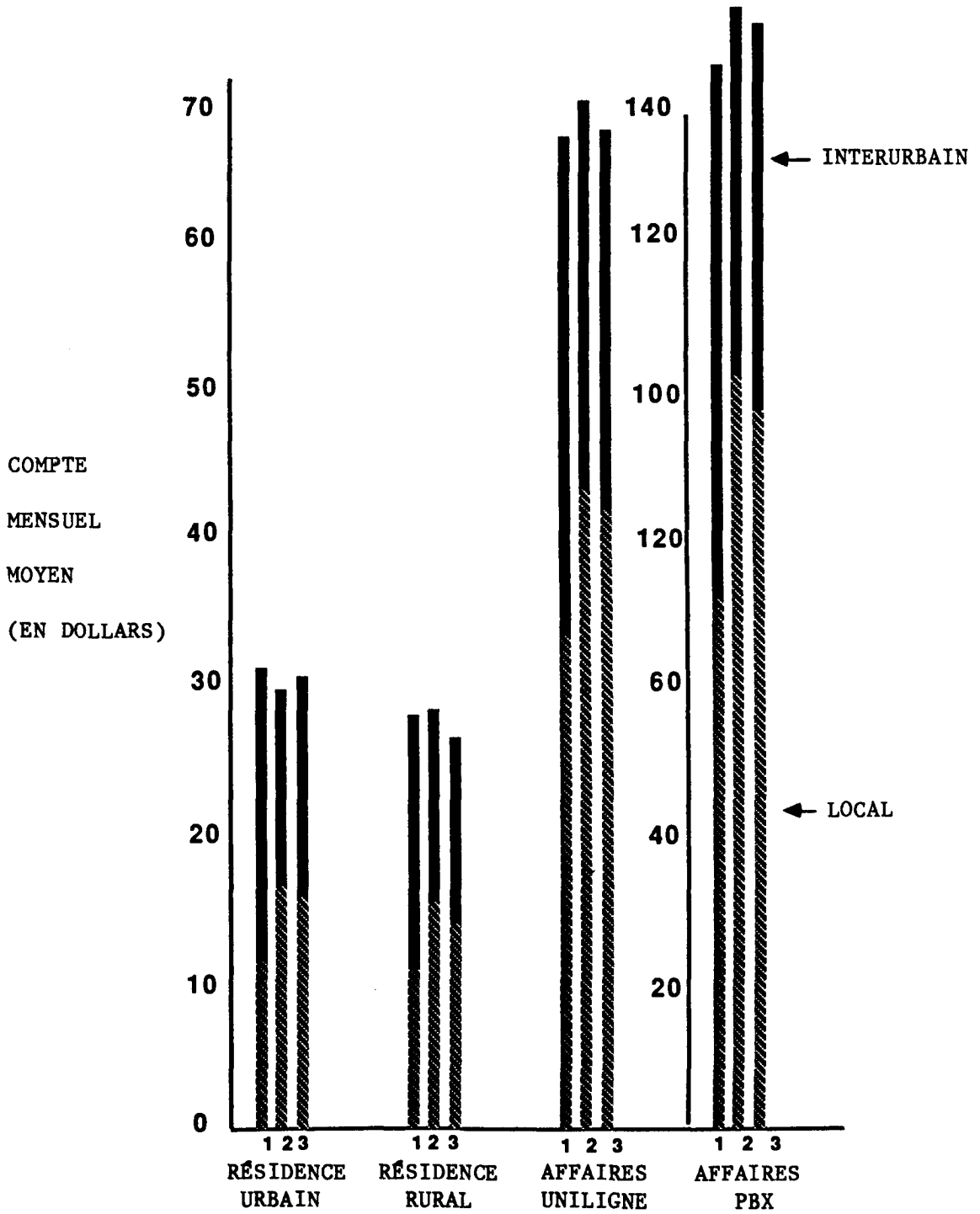
** Les majorations des tarifs locaux pour ces scénarios sont décrites au chapitre 3.

Dans l'interprétation des chiffres présentés, il importe de savoir que les comptes moyens ont été établis uniquement au moyen d'une réévaluation reposant sur l'application des tarifs des scénarios envisagés aux niveaux de demande actuels. Par exemple, si un abonné moyen du service de résidence dépense aujourd'hui 12 \$ pour le service local et 18 \$ pour le service interurbain et que, dans le cadre d'un nouveau scénario, les tarifs locaux augmentaient de 10 % tandis que les tarifs interurbains, au contraire, diminuaient de 10 %, le compte réévalué indiquerait des frais de 13,20 \$ pour le service local et de 16,20 \$ pour le service interurbain. Autrement dit, le nouveau compte ne comprendrait pas de frais additionnels occasionnés par une augmentation de la demande à la suite d'une modification des tarifs. Toutefois, il serait raisonnable de prévoir, même si l'inverse n'est pas nécessairement vrai, que l'abonné préférerait les tarifs réévalués si le nouveau compte était inférieur au compte actuel.

Les résultats de cette analyse démontrent que pour les abonnés du service de résidence, dans la plupart des scénarios, le compte moyen ne subirait pas de modification sensible dans la majorité des provinces, et qu'il comporterait dans certains cas une légère diminution et dans d'autres une faible augmentation. Ces augmentations sont plus importantes à Terre-Neuve et pour certains abonnés en région rurale, même si les abonnés des régions rurales de l'Ontario et du Québec réaliseraient des économies.

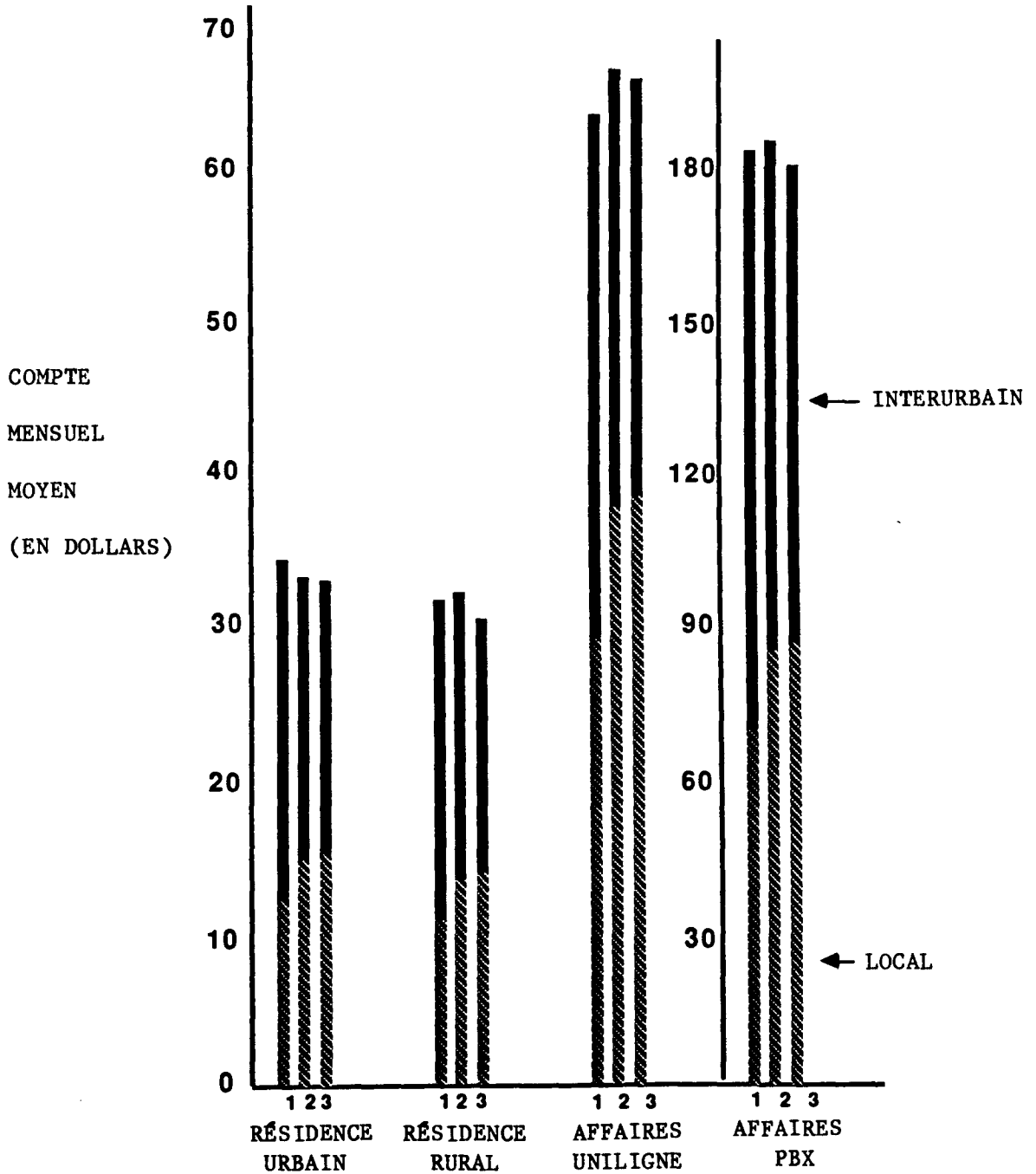
Pour ce qui est du service d'affaires, les abonnés au service uniligne connaîtraient des hausses relativement faibles dans certaines provinces et de légères diminutions dans d'autres. Les abonnés utilisant des PBX verraient leur facture augmenter en Nouvelle-Écosse et à l'Ile-du-Prince-Édouard, mais diminuer en Alberta, au Nouveau-Brunswick, en Ontario et au Québec (ces résultats sont reproduits sous forme graphique dans les schémas 9.1 à 9.5).

SCHEMA 9.1
EFFET DES MODIFICATIONS DES TARIFS INTERURBAINS
SUR LE COMPTE DE L'ABONNÉ MOYEN
(I.-P.-É. 1986)



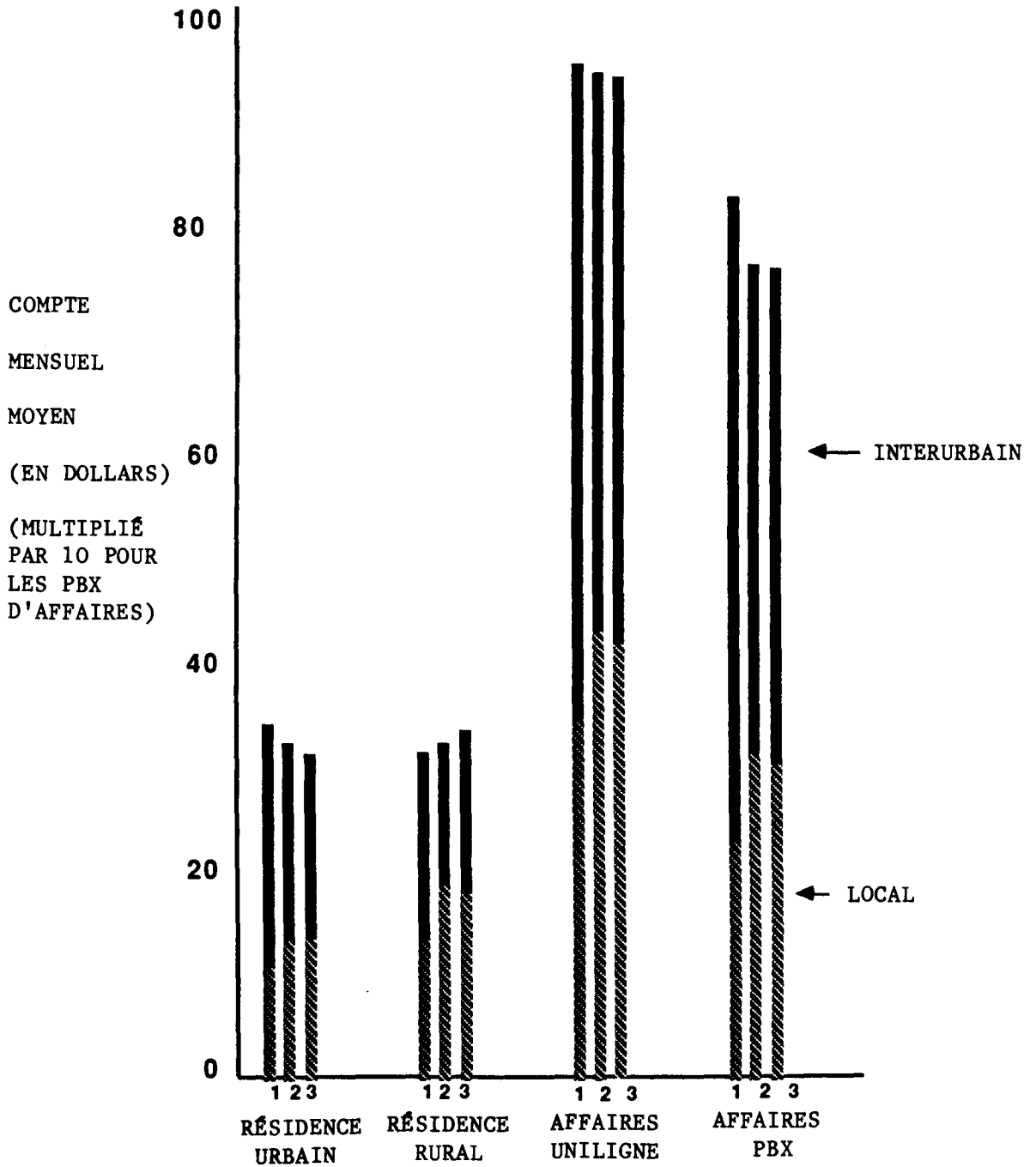
- 1 = STATU QUO
- 2 = RÉDUCTION DE 30 % DES TARIFS INTERCOMPAGNIES
- 3 = RÉDUCTION DE 20 % DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET DE 15 % DES TARIFS INTRACOMPAGNIES

SCHEMA 9.2
EFFET DES MODIFICATIONS DES TARIFS INTERURBAINS
SUR LE COMPTE DE L'ABONNÉ MOYEN
(NOUVELLE-ÉCOSSE 1986)



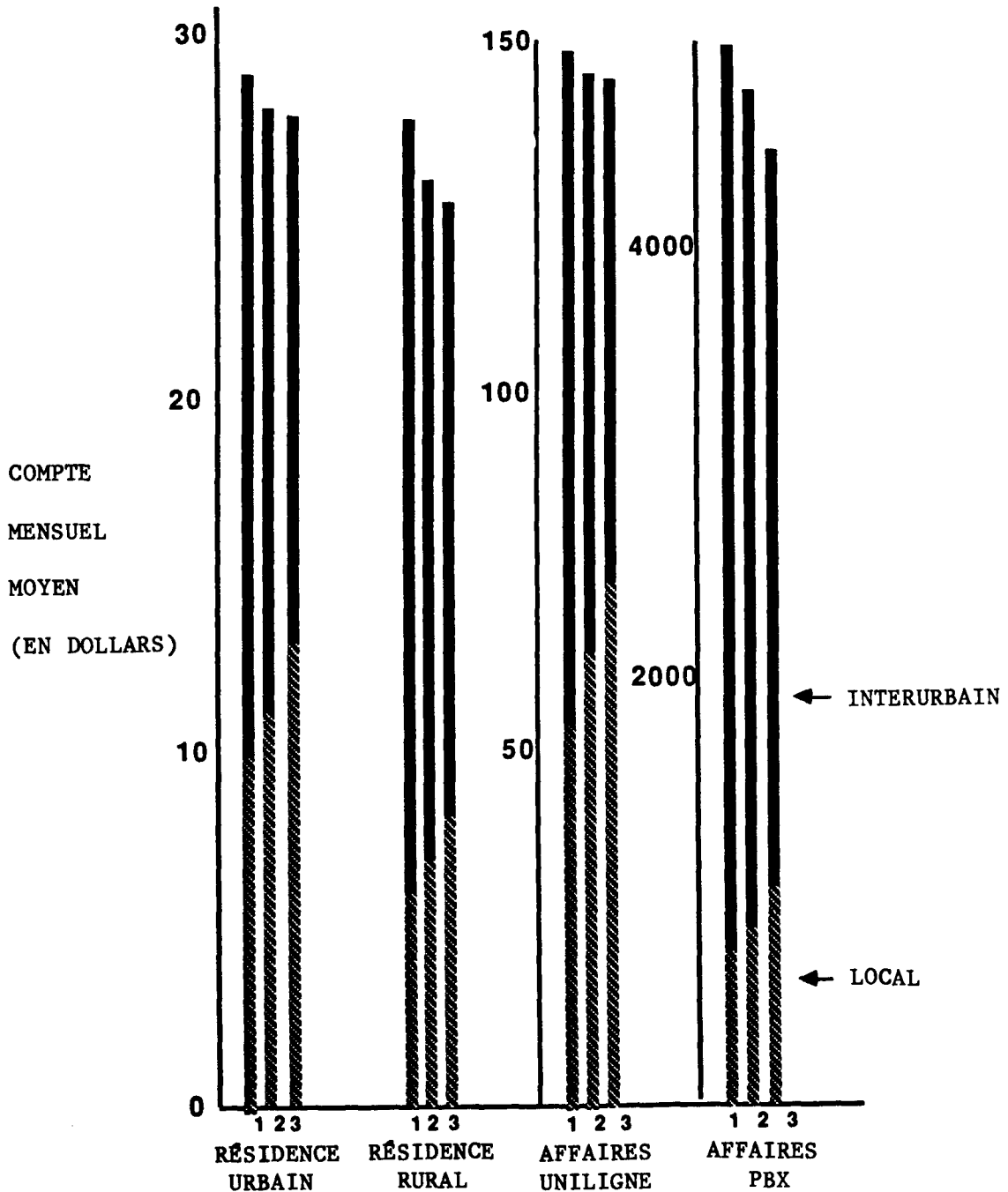
- 1 = STATU QUO
- 2 = RÉDUCTION DE 30 % DES TARIFS INTERCOMPAGNIES
- 3 = RÉDUCTION DE 20 % DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET DE 15 % DES TARIFS INTRACOMPAGNIES

SCHEMA 9.3
EFFET DES MODIFICATIONS DES TARIFS INTERURBAINS
SUR LE COMPTE DE L'ABONNÉ MOYEN
(NOUVEAU-BRUNSWICK 1985)



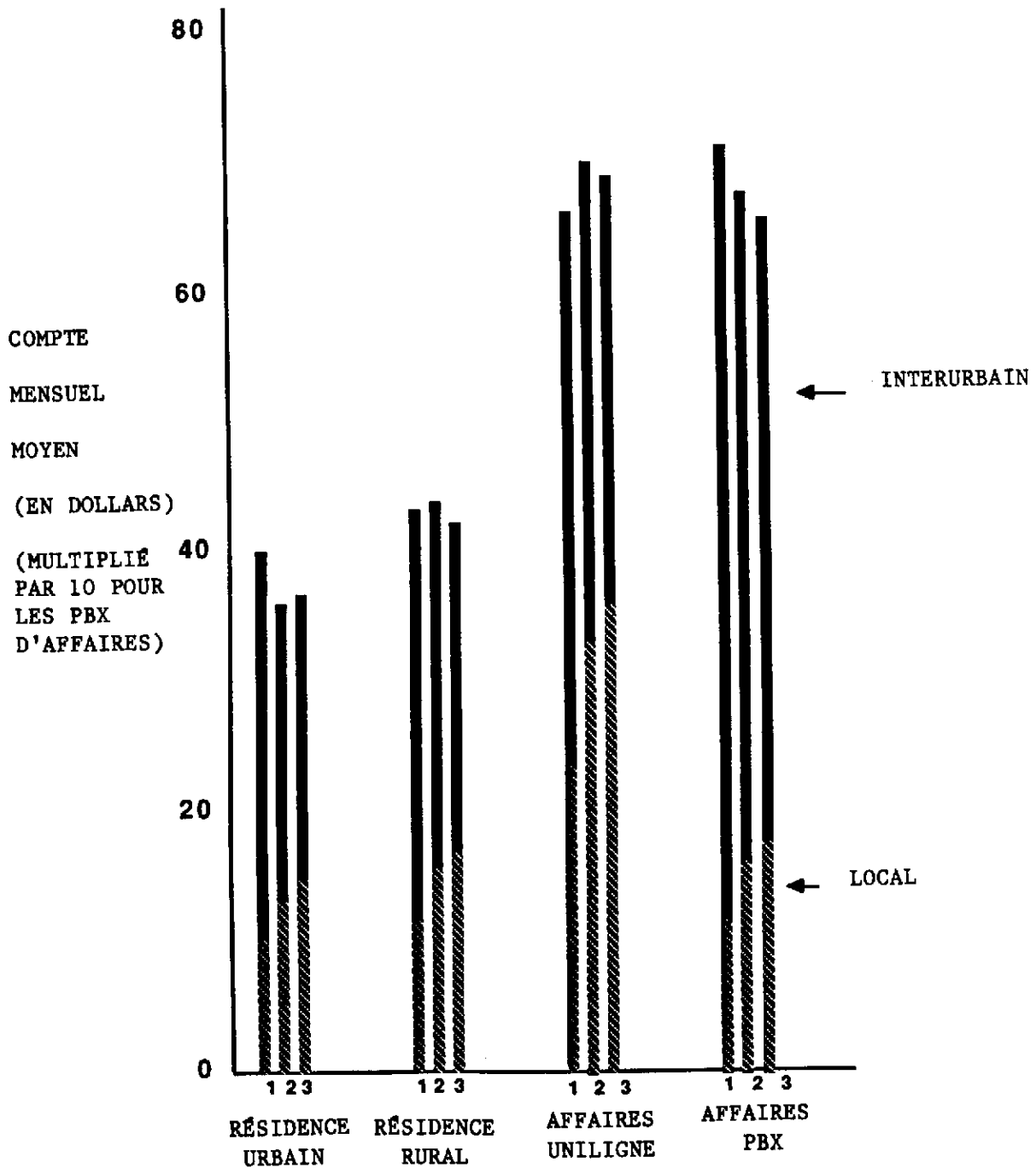
- 1 = STATU QUO
- 2 = RÉDUCTION DE 30 % DES TARIFS INTERCOMPAGNIES
- 3 = RÉDUCTION DE 20 % DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET DE 15 % DES TARIFS INTRACOMPAGNIES

SCHEMA 9.4
EFFET DES MODIFICATIONS DES TARIFS INTERURBAINS
SUR LE COMPTE DE L'ABONNÉ MOYEN
(ONT./QC (BELL CANADA) 1985)



- 1 = STATU QUO
- 2 = RÉDUCTION DE 30 % DES TARIFS INTERCOMPAGNIES
- 3 = RÉDUCTION DE 20 % DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET DE 15 % DES TARIFS INTRACOMPAGNIES

SCHÉMA 9.5
EFFET DES MODIFICATIONS DES TARIFS INTERURBAINS
SUR LE COMPTE DE L'ABONNÉ MOYEN
(ALBERTA (AGT) 1985)



- 1 - STATU QUO
- 2 - RÉDUCTION DE 30 % DES TARIFS INTERCOMPAGNIES
- 3 - RÉDUCTION DE 20 % DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET DE 15 % DES TARIFS INTRACOMPAGNIES

9.2 Distribution des comptes des abonnés

Les résultats présentés jusqu'ici indiquent les effets probables des divers scénarios de modification tarifaire sur le compte moyen des abonnés. On a également fait des évaluations, par province, pour chaque scénario de modification tarifaire selon les hypothèses formulées dans la section 9.1 pour établir la distribution des augmentations et des diminutions que comporterait le compte mensuel des abonnés du service de résidence. Ces évaluations qui sont présentées en détail à l'annexe B, reposent sur les données des compagnies de téléphone en ce qui concerne la distribution actuelle des comptes, et parfois également sur des interpolations statistiques de ces données. En général, les évaluations indiquent que même quand une série de modifications tarifaires entraînent des diminutions du compte moyen, une faible majorité des abonnés verraient leur facture augmenter légèrement. Une petite minorité des abonnés, par conséquent, subirait des diminutions un peu plus importantes. Chose importante, toutefois, les résultats varient sensiblement d'une province à l'autre.

CHAPITRE 9

ANNEXE A

**Effets des modifications tarifaires
sur le compte de l'abonné moyen**

TABEAU A.1
EFFET DES MODIFICATIONS DES TARIFS INTERURBAINS SUR LE COMPTE MENSUEL DE L'ABONNÉ MOYEN - I.-P.-É. 1986
 (en dollars)

SCÉNARIO	RÉSIDENTE - URBAIN			RÉSIDENTE - RURAL			AFFAIRES - UNILIGNE			AFFAIRES - PBX		
	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL
STATU QUO	11,96	18,87	30,93	10,71	17,36	28,07	32,73	35,45	68,18	78	67	145
EP -0,8 (NOTE 1)												
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE 10 %	12,85	17,46	30,31	11,50	16,40	27,90	35,15	33,31	68,46	84	63	147
30 %	15,40	14,43	29,83	13,79	14,48	28,27	42,15	29,02	71,17	101	56	157
50 %	19,11	11,41	30,52	17,11	12,55	29,66	52,30	24,74	77,04	125	49	174
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE 30 %												
EP -1,3	14,01	14,43	28,44	12,55	14,48	27,03	38,35	29,02	67,37	92	56	148
EP -0,4	16,38	14,43	30,81	14,67	14,48	29,15	44,82	29,02	73,84	107	56	163
EP -0,8												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE 10 %	11,80	18,87	30,67	10,57	17,36	27,93	32,30	35,45	67,75	77	67	144
30 %	11,48	18,87	30,35	10,28	17,36	27,64	31,42	35,45	66,87	75	67	142
50 %	11,24	18,87	30,11	10,07	17,36	27,43	30,77	35,45	66,22	73	67	141
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE 30 %												
EP -1,3	11,25	18,87	30,12	10,08	17,36	27,44	30,80	35,45	66,25	74	67	141
EP -0,4	11,74	18,87	30,61	10,51	17,36	27,87	32,13	35,45	67,58	77	67	144
EP -0,8												
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE 10 %	12,73	17,46	30,19	11,41	16,40	27,81	34,86	33,31	68,17	83	63	147
30 %	15,13	14,43	29,56	13,55	14,48	28,03	41,40	29,02	70,42	99	56	155
50 %	18,85	11,41	30,26	16,88	12,55	29,43	51,58	24,74	76,32	125	49	174
EP -0,8												
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE 10 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE 10 %	13,30	17,07	30,37	11,91	15,62	27,53	36,40	31,91	68,31	87	60	147
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE 20 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE 15 %	14,71	15,37	30,08	13,17	14,28	27,45	40,26	29,06	69,32	96	55	151
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE 30 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE 15 %	16,13	13,86	29,99	14,45	13,31	27,76	44,15	26,92	71,07	105	52	157
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE 40 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE 20 %	18,12	12,15	30,27	16,23	11,97	28,20	49,59	24,08	73,67	118	48	166
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE 50 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE 20 %	20,15	10,64	30,78	18,05	11,01	29,06	55,15	21,93	77,08	132	43	174
EP -0,8												
AUGMENTATION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET INTRACOMPAGNIES DE 10 %	10,84	20,87	31,71	9,82	19,10	28,92	29,65	38,99	68,33	71	74	145
20 %	9,99	22,76	32,75	8,94	20,83	29,77	27,33	42,54	69,87	65	81	146

Note 1: EP = Élasticité par rapport au prix

Note 2: Les majorations des tarifs locaux pour ces scénarios sont décrites au chapitre 3

TABLEAU A.2
EFFET DES MODIFICATIONS DES TARIFS INTERURBAINS SUR LE COMPTE MENSUEL DE L'ABONNÉ MOYEN - NOUVELLE-ÉCOSSE 1986
 (en dollars)

SCÉNARIO	RÉSIDENT - URBAIN			RÉSIDENT - RURAL			AFFAIRES - UNILIGNE			AFFAIRES - PBX			
	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	
STATU QUO	12,22	20,93	33,15	11,09	20,62	31,71	29,84	34,23	64,07	71	111	182	
EP -0,8 (NOTE 1)													
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE													
10 %	12,93	19,53	32,46	11,73	19,87	31,60	31,57	33,00	64,57	75	106	181	
30 %	15,00	17,14	32,14	13,62	18,36	31,98	36,36	30,53	66,89	87	97	184	
50 %	18,04	14,74	32,78	16,37	16,86	33,23	44,04	28,07	72,11	105	87	192	
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE													
30 %	13,65	17,14	30,79	12,38	18,36	30,74	33,33	30,53	63,86	79	97	186	
EP -1,3	15,95	17,14	33,09	14,47	18,36	32,83	38,94	30,53	69,47	93	97	190	
EP -0,4													
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE													
10 %	12,09	20,93	33,02	10,97	10,62	21,59	29,51	34,23	63,74	70	111	181	
30 %	11,97	20,93	32,80	10,77	10,62	21,39	28,97	34,23	63,20	69	111	180	
50 %	11,68	20,93	32,55	10,54	10,62	21,16	28,37	34,23	62,60	67	111	178	
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE													
30 %	12,02	20,93	32,95	10,91	10,62	21,53	29,36	34,23	63,59	70	111	181	
EP -1,3	11,63	20,93	32,56	10,56	10,62	21,18	28,41	34,23	62,64	68	111	179	
EP -0,4													
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE													
10 %	12,83	19,53	32,36	11,64	19,87	31,51	31,33	33,00	64,33	75	106	181	
30 %	14,77	17,14	31,91	13,41	18,36	31,77	36,08	30,53	66,61	86	97	183	
50 %	17,82	14,74	32,56	16,17	16,86	33,03	43,51	28,07	71,58	104	87	191	
EP -0,8													
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	10 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	10 %	13,70	18,66	32,36	12,43	18,56	30,99	33,45	30,81	64,26	80	100	180
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	20 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	15 %	15,07	17,02	32,09	13,67	17,15	30,82	36,79	28,48	65,27	88	92	180
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	30 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	15 %	16,22	15,82	32,04	14,72	16,40	31,12	39,60	27,95	67,55	94	87	181
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	40 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	20 %	18,07	14,19	32,26	15,40	14,99	31,39	44,13	24,92	69,05	105	79	186
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	50 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	20 %	19,74	12,99	32,73	17,91	14,24	32,15	48,19	23,69	71,88	115	74	189
EP -0,8													
AUGMENTATION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET INTRACOMPAGNIES DE	10 %	10,96	18,66	29,62	9,95	22,68	32,63	26,77	37,65	64,42	64	122	186
20 %	10,01	20,73	30,74	9,08	24,74	33,82	24,44	41,08	65,52	58	133	191	

Note 1: EP = élasticité par rapport au prix

Note 2: Les majorations des tarifs locaux pour ces scénarios sont décrites au chapitre 3

TABEAU A.3
EFFET DES MODIFICATIONS DES TARIFS INTERURBAINS SUR LE COMPTE MENSUEL DE L'ABONNÉ MOYEN - NOUVEAU-BRUNSWICK 1985
(en dollars)

SCÉNARIO	RÉSIDENTE - URBAIN			RÉSIDENTE - RURAL			AFFAIRES - UNILLIGNE			AFFAIRES - PBX		
	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL
STATU QUO	10,93	21,88	32,81	13,48	17,14	30,62	34,99	61,74	96,73	228	608	836
EP -0,8 (NOTE 1)												
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE												
10 %	11,66	20,56	32,22	14,38	16,34	30,72	37,33	58,48	95,81	243	572	815
30 %	13,66	17,92	31,58	18,04	14,70	31,59	43,74	51,94	95,68	285	500	785
50 %	16,61	15,28	31,89	20,49	13,06	33,55	53,18	45,42	98,60	347	427	774
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE												
EP -1,3	12,39	17,92	30,31	15,29	14,70	29,99	39,68	51,94	91,62	259	500	759
EP -0,4	14,60	17,92	32,52	18,00	14,70	32,70	46,73	51,94	98,67	304	500	804
EP -0,8												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE												
10 %	10,82	21,88	32,70	13,35	17,14	30,49	34,64	61,74	96,38	227	608	835
30 %	10,62	21,88	32,50	13,08	17,14	30,22	33,94	61,74	95,68	221	608	829
50 %	10,36	21,88	32,24	12,78	17,14	29,22	33,17	61,74	94,91	216	608	824
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE												
EP -1,3	10,37	21,88	32,25	12,79	17,14	29,93	33,21	61,74	94,95	216	608	824
EP -0,4	10,77	21,88	32,65	13,29	17,14	30,43	34,50	61,74	96,24	225	608	833
EP -0,8												
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE												
10 %	11,57	20,56	32,13	14,27	16,34	30,61	37,04	58,48	95,52	241	572	813
30 %	13,47	17,92	31,39	16,61	14,70	31,31	43,11	51,95	95,06	282	499	781
50 %	16,40	15,28	31,68	20,25	13,06	33,31	52,55	45,42	97,97	342	427	769
EP -0,8												
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE												
10 %	12,24	19,69	31,93	14,83	15,44	30,27	39,19	55,57	94,76	255	547	802
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE												
20 %	13,51	7,93	31,44	16,66	14,18	30,84	43,25	50,85	94,10	282	499	781
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE												
15 %	14,65	16,62	31,27	18,04	13,36	31,40	46,82	47,58	94,47	305	464	769
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE												
40 %	16,35	14,87	31,22	20,17	12,09	32,26	52,35	42,86	95,21	341	414	755
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE												
20 %	17,96	13,55	31,51	22,15	11,27	33,42	57,49	39,60	97,09	375	378	753
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE												
50 %	17,96	13,55	31,51	22,15	11,27	33,42	57,49	39,60	97,09	375	378	753
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE												
20 %	17,96	13,55	31,51	22,15	11,27	33,42	57,49	39,60	97,09	375	378	753
EP -0,8												
AUGMENTATION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET INTRACOMPAGNIES DE												
10 %	9,88	24,07	33,95	12,19	18,88	31,07	31,63	67,91	99,54	206	669	875
20 %	9,06	26,26	35,32	11,17	20,59	31,76	29,01	74,09	103,10	189	730	919

Note 1: EP = Élasticité par rapport au prix

Note 2: Les majorations des tarifs locaux pour ces scénarios sont décrites au chapitre 3

TABEAU A-4
EFFET DES MODIFICATIONS DES TARIFS INTERURBAINS SUR LE COMPTE MENSUEL DE L'ABONNÉ MOYEN - ONT./QUÉ. (BELL CANADA) 1985
(en dollars)

SCÉNARIO	RÉSIDENTE - URBAIN			RÉSIDENTE - RURAL			AFFAIRES - UNILIGNE			AFFAIRES - PBX		
	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL
STATU QUO	9,61	19,26	28,87	5,98	21,50	27,48	54,00	94,94	148,94	733	2 223	4 868
EP -0,8 (NOTE 1)												
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	10 %	9,93	18,49	28,42	6,18	20,65	26,83	55,82	90,27	146,09	758	4 110
	30 %	10,89	16,96	27,85	6,78	18,95	25,73	61,18	82,92	144,10	830	4 713
	50 %	12,36	15,43	27,79	7,69	17,25	24,94	69,47	75,57	145,04	943	4 599
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	30 %											
EP -1,3	10,09	16,96	27,06	6,28	18,95	25,23	56,69	82,92	139,61	770	3 883	4 653
EP -0,4	11,44	16,96	28,40	7,12	18,95	26,07	64,26	82,92	147,18	872	3 883	4 755
EP -0,8												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE	10 %	10,32	18,10	28,42	6,42	20,20	26,26	58,02	88,20	146,24	788	3 914
	30 %	12,25	15,78	28,03	7,62	17,60	25,22	68,85	76,78	145,63	935	4 232
	50 %	13,01	13,46	28,47	9,34	15,00	24,34	84,32	65,35	149,67	1 145	3 824
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE	30 %											
EP -1,3	11,53	15,78	27,31	7,17	17,60	24,77	64,75	76,78	141,53	879	3 297	4 176
EP -0,4	13,09	15,78	28,87	7,93	17,60	25,53	71,60	76,78	148,38	972	3 297	4 269
EP -0,8												
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE	10 %	10,65	17,33	27,98	6,62	19,35	25,97	59,82	84,55	144,37	812	3 801
	30 %	13,50	13,48	26,98	8,40	15,05	23,45	75,77	65,76	141,53	1 028	2 956
	50 %	17,66	9,63	27,29	10,99	10,75	21,74	99,21	46,97	146,18	1 347	3 459
EP -0,8												
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	10 %											
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	10 %	10,62	17,33	27,95	6,61	19,35	25,96	59,66	84,55	144,21	810	3 801
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	20 %											
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	15 %	11,44	15,99	27,43	7,12	17,85	24,97	64,26	78,01	142,27	872	3 611
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	30 %											
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	15 %	11,97	15,22	27,19	7,45	17,00	24,45	67,28	74,34	141,62	913	3 419
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	40 %											
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	20 %	13,08	13,88	26,96	8,14	15,50	23,64	73,49	67,80	141,29	998	3 151
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	50 %											
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	20 %	13,89	13,11	27,00	8,64	14,65	23,29	78,04	64,13	142,17	1 059	3 038
EP -0,8												
AUGMENTATION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET INTRACOMPAGNIES DE	10 %	8,82	21,19	30,01	5,49	23,65	29,14	49,59	103,33	152,92	673	4 645
	20 %	8,23	23,11	31,34	5,12	25,80	30,92	46,27	112,73	159,00	628	5 068

Note 1: EP = Élasticité par rapport au prix

Note 2: Les majorations des tarifs locaux pour ces scénarios sont décrites au chapitre 3

TABLEAU A.5
EFFET DES MODIFICATIONS DES TARIFS INTERURBAINS SUR LE COMPTE MENSUEL DE L'ABONNÉ MOYEN - ALBERTA (AGT) 1985
 (en dollars)

SCÉNARIO	RÉSIDENT - URBAIN			RÉSIDENT - RURAL			AFFAIRES - UNILIGNE			AFFAIRES - PBX			
	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	
STATU QUO	9,94	29,28	39,22	11,09	31,70	42,79	23,79	42,76	66,55	113	600	713	
EP -0,8 (NOTE 1)													
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	10 %	10,76	27,58	38,33	12,00	30,85	42,85	25,74	41,19	66,93	122	571	693
	30 %	13,07	24,18	37,25	14,58	29,14	43,72	31,28	38,04	69,32	149	512	661
	50 %	16,50	20,79	37,29	18,41	27,42	45,83	39,49	34,90	74,39	188	453	641
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	30 %												
EP -1,3		11,33	24,18	35,51	12,64	29,14	41,78	27,12	38,04	65,16	129	512	641
EP -0,4		14,21	24,18	38,39	15,86	29,14	45,00	34,02	38,04	72,06	162	512	674
EP -0,8													
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE	10 %	9,74	29,28	39,02	10,87	31,70	42,57	23,31	42,76	66,07	111	600	711
	30 %	9,54	29,28	38,82	10,65	31,70	42,35	22,84	42,76	65,60	108	600	708
	50 %	9,24	29,28	38,52	10,31	31,70	42,01	22,12	42,76	64,88	105	600	705
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE	30 %												
EP -1,3		9,24	29,28	38,62	10,31	31,70	42,01	22,12	42,76	64,88	105	600	705
EP -0,4		9,74	29,28	39,02	10,87	31,70	42,57	23,31	42,76	66,07	111	600	711
EP -0,8													
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE	10 %	10,63	27,58	38,22	11,87	30,85	42,72	25,45	41,19	66,65	121	571	692
	30 %	12,92	24,18	37,10	14,42	29,14	43,56	30,93	38,04	68,97	147	512	659
	50 %	15,90	20,79	36,69	17,74	27,42	45,16	38,06	34,90	72,96	181	453	634
EP -0,8													
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	10 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	10 %	11,93	26,36	38,29	13,31	28,53	41,84	28,55	38,48	67,03	136	540	676
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	20 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	15 %	13,72	24,04	37,76	15,30	26,52	41,82	32,83	35,56	68,39	156	495	651
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	30 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	15 %	14,91	22,34	37,25	16,64	25,67	42,31	35,69	33,99	69,68	170	466	656
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	40 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	20 %	17,30	20,02	37,32	19,30	23,65	42,95	41,39	31,06	72,45	197	421	618
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE	50 %												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE	20 %	19,08	18,33	37,41	21,29	22,80	44,09	45,68	29,49	75,17	217	392	609
EP -0,8													
AUGMENTATION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET INTRACOMPAGNIES DE	10 %	8,25	32,11	40,36	9,20	34,87	44,07	19,75	47,04	66,79	94	660	754
	20 %	7,06	35,14	42,20	7,87	38,04	45,91	16,89	51,31	68,20	80	720	800

Note 1: EP = Élasticité par rapport au prix

Note 2: Les majorations des tarifs locaux pour ces scénarios sont décrites au chapitre 3

TABLEAU A.6
EFFET DES MODIFICATIONS DES TARIFS INTERURBAINS SUR LE COMPTE MENSUEL DE L'ABONNÉ MOYEN DU SERVICE DE RÉSIDENCE (1985*)
 (en dollars)

SCÉNARIO	RÉSIDENCE - URBAIN			RÉSIDENCE - RURAL			AFFAIRES - UNILIGNE			AFFAIRES - PBX		
	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL	LOCAL	INTERURBAIN	TOTAL
STATU QUO	14,09	22,85	36,94	8,36	13,88	22,24	7,22	28,05	35,27	11,15	22,74	33,89
EP -0,8 (NOTE 1)												
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE												
10 %	15,49	21,57	37,06	9,00	12,98	21,98	7,96	27,72	35,68	11,90	21,62	33,52
30 %	19,40	19,02	38,42	10,74	11,17	21,91	10,04	25,05	35,09	14,00	19,39	33,39
50 %	24,89	16,46	41,35	13,27	9,37	22,64	13,12	22,38	35,50	17,15	17,16	34,31
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE												
EP -1,3	17,13	19,02	36,15	9,50	11,17	20,67	8,55	25,05	33,60	12,28	19,39	31,67
EP -0,4	21,01	19,02	40,03	11,60	11,17	22,77	11,07	25,05	36,12	15,11	19,39	34,50
EP -0,8												
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE												
10 %	13,91	22,85	36,76	8,26	13,88	22,14	7,15	28,05	35,20	12,28	21,58	33,86
30 %	13,39	22,85	36,24	8,03	13,88	21,91	6,98	28,05	35,03	15,23	19,27	34,50
50 %	12,89	22,85	35,74	7,77	13,88	21,65	6,80	28,05	34,85	19,38	16,96	36,34
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE												
EP -1,3	12,93	22,85	35,78	7,78	13,88	21,66	6,81	28,05	34,86	14,56	19,27	33,83
EP -0,4	13,72	22,85	36,57	8,20	13,88	22,08	7,11	28,05	35,16	15,69	19,27	34,96
EP -0,8												
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE BELL ET DE LA B.C. TEL DE												
10 %	15,31	21,57	36,88	8,90	12,98	21,88	7,89	27,72	35,61	13,01	20,47	33,48
30 %	18,97	19,02	37,99	10,48	11,17	21,65	9,87	25,05	34,92	17,98	15,92	33,90
50 %	24,47	16,46	40,93	12,98	9,37	22,35	12,96	22,38	35,34	25,11	11,37	36,48
EP -0,8												
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE												
10 %	16,84	20,57	37,41	9,41	12,49	21,90	8,84	25,25	34,09	12,93	20,47	33,40
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE												
20 %	19,37	18,78	38,15	10,44	11,35	21,79	10,27	24,03	34,30	14,47	18,77	33,24
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE												
30 %	21,52	17,51	39,03	11,40	10,44	21,84	11,42	22,69	34,11	15,63	17,66	33,30
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE												
40 %	24,87	15,72	40,59	12,83	9,30	22,13	13,37	20,57	33,94	17,73	15,65	33,38
RÉDUCTION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES DE												
50 %	27,83	14,45	42,28	14,22	8,40	22,62	15,05	19,24	34,29	19,47	14,84	34,31
RÉDUCTION DES TARIFS INTRACOMPAGNIES DE												
EP -0,8												
AUGMENTATION DES TARIFS INTERCOMPAGNIES ET INTRACOMPAGNIES DE												
10 %	11,72	25,14	36,86	7,54	15,27	22,81	5,95	30,86	36,81	9,79	25,01	34,80
20 %	9,86	27,42	37,28	6,90	16,66	23,56	4,96	33,66	38,62	8,73	27,29	36,02

* Pour NFLD Tel et B.C. Tel, les estimations sont pour 1986.

Note 1: EP = Élasticité par rapport au prix

Note 2: Les majorations des tarifs locaux pour ces scénarios sont décrites au chapitre 3

CHAPITRE 9

ANNEXE B

Effets des modifications des tarifs interurbains
sur les comptes des abonnés du service de résidence

(Élasticité: -0,8)

TERRE-NEUVE (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	- 10 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	9,9 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	343	0,3
-5	0	30 184	26,4
0	5	49 734	43,5
5	10	33 934	29,7
10	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	0	0,0
-50	-30	11	0,0
-30	-20	114	0,1
-20	-15	217	0,2
-15	-10	686	0,6
-10	-5	1 029	0,9
-5	-1	11 662	10,2
-1	0	16 807	14,7
0	1	49 734	43,5
1	5	33 934	29,7
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

TERRE-NEUVE (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	- 30 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	37,7 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	3 887	3,4
-10	-5	9 833	8,6
-5	0	3 430	3,0
0	5	23 324	20,4
5	10	19 894	17,4
10	20	19 894	17,4
20	30	15 275	13,4
30	40	18 659	16,3
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	34	0,0
-75	-50	194	0,2
-50	-30	343	0,3
-30	-20	1 486	1,3
-20	-15	0	0,0
-15	-10	1 829	1,6
-10	-5	6 974	6,1
-5	-1	6 288	5,5
-1	0	0	0,0
0	1	13 377	11,7
1	5	70 337	61,5
5	10	13 331	11,7
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

TERRE-NEUVE (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	- 50 %
	Intracompanies	0 %
	Services locaux	76,7 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	1 029	0,9
-20	-10	7 432	6,5
-10	-5	5 259	4,6
-5	0	3 430	3,0
0	5	3 430	3,0
5	10	9 947	8,7
10	20	29 841	26,1
20	30	9 947	8,7
30	40	9 947	8,7
40	50	9 947	8,7
50	60	5 328	4,7
60	70	10 656	9,3
70	80	8 003	7,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	126	0,1
-100	-75	217	0,2
-75	-50	229	0,2
-50	-30	1 486	1,3
-30	-20	0	0,0
-20	-15	1 829	1,6
-15	-10	2 287	2,0
-10	-5	4 688	4,1
-5	-1	2 858	2,5
-1	0	3 430	3,0
0	1	0	0,0
1	5	23 323	20,4
5	10	55 062	48,2
10	15	18 659	16,3
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

TERRE-NEUVE (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompagnies	-10 %
	Services locaux	19,5 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	8 461	7,4
-5	0	12 119	10,6
0	5	39 788	34,8
5	10	19 894	17,4
10	20	33 934	29,7
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	11	0,0
-50	-30	217	0,2
-30	-20	343	0,3
-20	-15	457	0,4
-15	-10	1 029	0,9
-10	-5	4 116	3,6
-5	-1	10 976	9,6
-1	0	3 430	3,0
0	1	29 841	26,1
1	5	63 774	55,8
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

TERRE-NEUVE (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	- 50 %
	Intracompagnies	- 20 %
	Services locaux	97,5 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	572	0,5
-30	-20	3 316	2,9
-20	-10	6 974	6,1
-10	-5	2 858	2,5
-5	0	3 430	3,0
0	5	0	0,0
5	10	3 430	3,0
10	20	29 841	26,1
20	30	9 947	8,7
30	40	9 947	8,7
40	50	9 947	8,7
50	60	9 947	8,7
60	70	0	0,0
70	80	10 656	9,3
80	90	5 328	4,7
90	100	8 003	7,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	229	0,2
-100	-75	343	0,3
-75	-50	457	0,4
-50	-30	1 029	0,9
-30	-20	1 829	1,6
-20	-15	2 287	2,0
-15	-10	2 287	2,0
-10	-5	2 401	2,1
-5	-1	6 288	5,5
-1	0	0	0,0
0	1	0	0,0
1	5	23 324	20,4
5	10	29 841	26,1
10	15	43 881	38,4
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

I.-P.-É. (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	- 10 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	7,4 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	1 381	3,3
-5	0	16 379	39,1
0	5	15 735	37,5
5	10	8 387	20,0
10	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	0	0,0
-50	-30	25	0,1
-30	-20	101	0,2
-20	-15	63	0,2
-15	-10	105	0,3
-10	-5	294	0,7
-5	-1	8 447	20,1
-1	0	8 726	20,8
0	1	24 122	57,5
1	5	0	0,0
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

I.-P.-É. (1986)

Modifications tarifaires : Intercompagnies	- 30 %
Intracompañies	0 %
Services locaux	28,8 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	2	0,0
-20	-10	4 842	11,5
-10	-5	5 586	13,3
-5	0	4 894	11,7
0	5	4 533	10,8
5	10	4 194	10,0
10	20	9 445	22,5
20	30	8 387	20,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	13	0,0
-100	-75	29	0,1
-75	-50	84	0,2
-50	-30	168	0,4
-30	-20	126	0,3
-20	-15	168	0,4
-15	-10	1 132	2,7
-10	-5	3 125	7,5
-5	-1	6 983	16,7
-1	0	3 497	8,3
0	1	4 533	10,8
1	5	22 026	52,5
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

I.-P.-É. (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	- 50 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	59,8 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	241	0,6
-30	-20	1 999	4,8
-20	-10	4 705	11,2
-10	-5	3 485	8,3
-5	0	2 089	5,0
0	5	2 805	6,7
5	10	2 436	5,8
10	20	5 251	12,5
20	30	4 194	10,0
30	40	6 291	15,0
40	50	4 194	10,0
50	60	4 194	10,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	75	0,2
-100	-75	113	0,3
-75	-50	105	0,3
-50	-30	126	0,3
-30	-20	629	1,5
-20	-15	671	1,6
-15	-10	2 432	5,8
-10	-5	2 089	5,0
-5	-1	4 190	10,0
-1	0	2 089	5,0
0	1	2 101	5,0
1	5	13 625	32,5
5	10	13 638	32,5
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

I.-P.-É. (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompagnies	-10 %
	Services locaux	11,2 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	5 548	13,2
-5	0	12 212	29,1
0	5	9 445	22,5
5	10	12 581	30,0
10	20	2 097	5,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	4	0,0
-50	-30	71	0,2
-30	-20	113	0,3
-20	-15	105	0,3
-15	-10	126	0,3
-10	-5	1 300	3,1
-5	-1	8 711	20,8
-1	0	7 330	17,5
0	1	13 621	32,5
1	5	10 502	25,0
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

I.-P.-É. (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	-20 %
	Services locaux	68,5 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	503	1,2
-30	-20	2 952	7,0
-20	-10	4 183	10,0
-10	-5	2 793	6,7
-5	0	2 793	6,7
0	5	1 397	3,3
5	10	3 140	7,5
10	20	4 194	10,0
20	30	4 194	10,0
30	40	3 154	7,5
40	50	4 194	10,0
50	60	5 233	12,5
60	70	3 154	7,5
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	126	0,3
-100	-75	63	0,2
-75	-50	231	0,6
-50	-30	168	0,4
-30	-20	1 132	2,7
-20	-15	1 048	2,5
-15	-10	1 384	3,3
-10	-5	2 793	6,7
-5	-1	4 190	10,0
-1	0	2 089	5,0
0	1	1 397	3,3
1	5	10 471	25,0
5	10	16 792	40,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

NOUVELLE-ÉCOSSE (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	5,0 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	0	0,0
-5	0	130 763	43,3
0	5	140 850	46,6
5	10	30 199	10,0
10	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	0	0,0
-50	-30	0	0,0
-30	-20	181	0,1
-20	-15	332	0,1
-15	-10	1 450	0,5
-10	-5	3 171	1,1
-5	-1	45 178	15,0
-1	0	80 451	26,6
0	1	171 049	56,6
1	5	0	0,0
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

NOUVELLE-ÉCOSSE (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-30 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	22,8 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	9 967	3,3
-10	-5	44 370	14,7
-5	0	50 282	16,7
0	5	46 257	15,3
5	10	40 226	13,3
10	20	80 512	26,7
20	30	30 199	10,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	30	0,0
-75	-50	272	0,1
-50	-30	1 661	0,6
-30	-20	1 359	0,5
-20	-15	1 812	0,6
-15	-10	2 416	0,8
-10	-5	22 650	7,5
-5	-1	50 282	16,7
-1	0	24 138	8,0
0	1	40 226	13,3
1	5	156 968	52,0
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

NOUVELLE-ÉCOSSE (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	47,6 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	4 047	1,3
-20	-10	30 177	10,0
-10	-5	26 144	8,7
-5	0	24 138	8,0
0	5	30 169	10,0
5	10	20 113	6,7
10	20	46 257	15,3
20	30	36 213	12,0
30	40	39 255	13,0
40	50	45 299	15,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	181	0,1
-100	-75	332	0,1
-75	-50	1 450	0,5
-50	-30	3 171	1,1
-30	-20	0	0,0
-20	-15	2 416	0,8
-15	-10	13 590	4,5
-10	-5	19 116	6,3
-5	-1	34 194	11,3
-1	0	10 056	3,3
0	1	20 113	6,7
1	5	133 783	44,3
5	10	63 411	21,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

NOUVELLE-ÉCOSSE (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompagnies	-10 %
	Services locaux	12,1 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	44 281	14,7
-5	0	80 451	26,6
0	5	70 395	23,3
5	10	61 387	20,3
10	20	45 299	15,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	30	0,0
-50	-30	483	0,2
-30	-20	1 450	0,5
-20	-15	1 359	0,5
-15	-10	1 812	0,6
-10	-5	16 006	5,3
-5	-1	59 342	19,7
-1	0	44 251	14,7
0	1	86 495	28,6
1	5	90 586	30,0
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

NOUVELLE-ÉCOSSE (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	-20 %
	Services locaux	61,5 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	1 963	0,7
-30	-20	19 177	6,3
-20	-10	33 198	11,0
-10	-5	20 113	6,7
-5	0	20 113	6,7
0	5	20 113	6,7
5	10	16 088	5,3
10	20	34 194	11,3
20	30	30 169	10,0
30	40	31 187	10,3
40	50	30 199	10,0
50	60	30 199	10,0
60	70	15 100	5,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	513	0,2
-100	-75	1 450	0,5
-75	-50	1 359	0,5
-50	-30	1 812	0,6
-30	-20	8 456	2,8
-20	-15	7 550	2,5
-15	-10	9 060	3,0
-10	-5	20 113	6,7
-5	-1	34 194	11,3
-1	0	10 056	3,3
0	1	10 056	3,3
1	5	84 476	28,0
5	10	112 717	37,3
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

NOUVEAU-BRUNSWICK (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	6,7 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	1 540	0,7
-5	0	85 933	37,4
0	5	119 596	52,0
5	10	22 809	9,9
10	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	0	0,0
-50	-30	0	0,0
-30	-20	230	0,1
-20	-15	322	0,1
-15	-10	368	0,2
-10	-5	6 299	2,7
-5	-1	48 012	20,9
-1	0	32 243	14,0
0	1	142 405	61,9
1	5	0	0,0
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

NOUVEAU-BRUNSWICK (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-30 %
	Intracompagnies	0%
	Services locaux	25 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	21 122	9,2
-10	-5	34 109	14,8
-5	0	22 928	10,0
0	5	37 079	16,1
5	10	47 409	20,6
10	20	51 140	22,2
20	30	16 091	7,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	69	0,0
-75	-50	276	0,1
-50	-30	575	0,2
-30	-20	920	0,4
-20	-15	4 138	1,8
-15	-10	5 517	2,4
-10	-5	23 048	10,0
-5	-1	29 138	12,7
-1	0	14 479	6,3
0	1	37 079	16,1
1	5	114 641	49,9
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

NOUVEAU-BRUNSWICK (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	52 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	8 461	3,7
-20	-10	32 977	14,3
-10	-5	13 793	6,0
-5	0	19 196	8,4
0	5	3 732	1,6
5	10	24 660	10,7
10	20	37 587	16,4
20	30	29 505	12,9
30	40	36 960	16,1
40	50	6 717	2,9
50	60	16 091	7,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	230	0,1
-100	-75	115	0,0
-75	-50	575	0,2
-50	-30	3 714	1,6
-30	-20	4 424	1,9
-20	-15	2 436	1,1
-15	-10	11 494	5,0
-10	-5	18 450	8,0
-5	-1	22 241	9,7
-1	0	10 748	4,7
0	1	0	0,0
1	5	103 744	45,1
5	10	51 708	22,5
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

NOUVEAU-BRUNSWICK (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompagnies	-10 %
	Services locaux	12 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	39 199	17,1
-5	0	48 274	21,0
0	5	75 173	32,7
5	10	51 140	22,2
10	20	16 091	7,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	23	0,0
-50	-30	322	0,1
-30	-20	575	0,2
-20	-15	920	0,4
-15	-10	4 138	1,8
-10	-5	11 264	4,9
-5	-1	46 438	20,2
-1	0	23 794	10,4
0	1	90 697	39,5
1	5	51 708	22,5
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

NOUVEAU-BRUNSWICK (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	-20 %
	Services locaux	64,3 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	1 839	0,8
-30	-20	19 283	8,4
-20	-10	31 869	13,9
-10	-5	10 688	4,6
-5	0	10 748	4,7
0	5	3 732	1,6
5	10	9 315	4,1
10	20	32 989	14,4
20	30	42 184	18,4
30	40	22 988	10,0
40	50	21 435	9,3
50	60	6 717	2,9
60	70	16 091	7,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	345	0,1
-100	-75	575	0,2
-75	-50	920	0,4
-50	-30	5 380	2,3
-30	-20	4 275	1,9
-20	-15	9 628	4,2
-15	-10	8 762	3,8
-10	-5	18 450	8,0
-5	-1	15 345	6,7
-1	0	10 748	4,7
0	1	0	0,0
1	5	81 502	35,5
5	10	73 949	32,2
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

ONTARIO/QUÉBEC (BELL) (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	3,3 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre (en milliers)	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	545	10,3
-5	0	3 471	65,4
0	5	1 292	24,3
5	10	0	0,0
10	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre (en milliers)	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	0	0,0
-50	-30	1	0,0
-30	-20	9	0,2
-20	-15	14	0,3
-15	-10	32	0,6
-10	-5	100	1,9
-5	-1	1 198	22,6
-1	0	2 663	50,2
0	1	1 292	24,3
1	5	0	0,0
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

ONTARIO/QUÉBEC (BELL) (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-30 %
	Intracompanies	0 %
	Services locaux	13,3 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre (en milliers)	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	1 314	24,7
-10	-5	1 172	22,1
-5	0	1 149	21,7
0	5	822	15,5
5	10	480	9,0
10	20	372	7,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre (en milliers)	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	5	0,1
-75	-50	10	0,2
-50	-30	41	0,8
-30	-20	24	0,5
-20	-15	48	0,9
-15	-10	271	5,1
-10	-5	519	9,8
-5	-1	1 540	29,0
-1	0	1 177	22,2
0	1	1 172	22,1
1	5	501	9,4
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

ONTARIO/QUÉBEC (BELL) (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	28,6 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre (en milliers)	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	53	1,0
-30	-20	793	14,9
-20	-10	1 010	19,0
-10	-5	670	12,6
-5	0	709	13,4
0	5	523	9,9
5	10	469	8,8
10	20	694	13,1
20	30	386	7,3
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre (en milliers)	Pourcentage
-1 000	-100	10	0,2
-100	-75	14	0,3
-75	-50	32	0,6
-50	-30	40	0,7
-30	-20	172	3,2
-20	-15	133	2,5
-15	-10	306	5,8
-10	-5	526	9,9
-5	-1	1 281	24,1
-1	0	721	13,6
0	1	659	12,4
1	5	1 414	26,6
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

ONTARIO/QUÉBEC (BELL) (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompanies	-10 %
	Services locaux	10,5 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre (en milliers)	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	1 023	19,3
-5	0	1 769	33,3
0	5	1 588	29,9
5	10	557	10,5
10	20	372	7,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre (en milliers)	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	0	0,0
-50	-30	10	0,2
-30	-20	14	0,3
-20	-15	27	0,5
-15	-10	29	0,5
-10	-5	261	4,9
-5	-1	1 038	19,5
-1	0	1 414	26,6
0	1	2 266	42,7
1	5	250	4,7
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

ONTARIO/QUÉBEC (BELL) (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	-20 %
	Services locaux	44,5 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre (en milliers)	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	258	4,9
-30	-20	725	13,7
-20	-10	701	13,2
-10	-5	456	8,6
-5	0	552	10,4
0	5	422	7,9
5	10	466	8,8
10	20	672	12,7
20	30	493	9,3
30	40	192	3,6
40	50	372	7,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre (en milliers)	Pourcentage
-1 000	-100	15	0,3
-100	-75	19	0,4
-75	-50	34	0,6
-50	-30	44	0,8
-30	-20	212	4,0
-20	-15	190	3,6
-15	-10	270	5,1
-10	-5	434	8,2
-5	-1	953	17,9
-1	0	521	9,8
0	1	549	10,3
1	5	2 003	37,7
5	10	65	1,2
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30		0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

MANITOBA (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	7,6 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	19 737	5,4
-5	0	137 644	37,5
0	5	147 109	40,1
5	10	62 365	17,0
10	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	0	0,0
-50	-30	110	0,0
-30	-20	440	0,1
-20	-15	770	0,2
-15	-10	844	0,2
-10	-5	9 135	2,5
-5	-1	29 715	8,1
-1	0	116 366	31,7
0	1	209 474	57,1
1	5	0	0,0
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

MANITOBA (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-30 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	28,4 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	41 014	11,2
-10	-5	26, 487	7,2
-5	0	43 289	11,8
0	5	73 738	20,1
5	10	31 916	8,7
10	20	88 045	24,0
20	30	62 365	17,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	37	0,0
-100	-75	330	0,1
-75	-50	477	0,1
-50	-30	1 321	0,4
-30	-20	2 018	0,6
-20	-15	7 117	1,9
-15	-10	13 207	3,6
-10	-5	10 639	2,9
-5	-1	44 096	12,0
-1	0	31 550	8,6
0	1	73 738	20,1
1	5	182 327	49,7
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

MANITOBA (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	58,7 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	844	0,2
-30	-20	28 798	7,9
-20	-10	11 373	3,1
-10	-5	26 487	7,2
-5	0	25 680	7,0
0	5	39 253	10,7
5	10	24 946	6,8
10	20	27 147	7,4
20	30	72 270	19,7
30	40	0	0,0
40	50	84 377	23,0
50	60	25 680	7,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	550	0,2
-100	-75	770	0,2
-75	-50	844	0,2
-50	-30	2 018	0,6
-30	-20	11 152	3,0
-20	-15	9 171	2,5
-15	-10	5 136	1,4
-10	-5	11 373	3,1
-5	-1	26 487	7,2
-1	0	25 680	7,0
0	1	17 609	4,8
1	5	256 065	69,8
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

MANITOBA (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompagnies	-10 %
	Services locaux	12,6 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	41 014	11,2
-5	0	91 420	24,9
0	5	84 010	22,9
5	10	88 045	24,0
10	20	62 365	17,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	37	0,0
-50	-30	514	0,1
-30	-20	770	0,2
-20	-15	844	0,2
-15	-10	2 018	0,6
-10	-5	20 324	5,5
-5	-1	32 357	8,8
-1	0	75 572	20,6
0	1	208 741	56,9
1	5	25 680	7,0
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

MANITOBA (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	-20 %
	Services locaux	70,1 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	11 299	3,1
-30	-20	23 846	6,5
-20	-10	12 180	3,3
-10	-5	20 177	5,5
-5	0	25 680	7,0
0	5	17 609	4,8
5	10	21 644	5,9
10	20	52 093	14,2
20	30	31 916	8,7
30	40	40 354	11,0
40	50	47 691	13,0
50	60	36 686	10,0
60	70	25 680	7,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	844	0,2
-100	-75	477	0,1
-75	-50	2 861	0,8
-50	-30	7 117	1,9
-30	-20	8 438	2,3
-20	-15	9 905	2,7
-15	-10	5 503	1,5
-10	-5	5 870	1,6
-5	-1	38 226	10,4
-1	0	13 940	3,8
0	1	17 609	4,8
1	5	146 008	39,8
5	10	110 057	30,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

SASKATCHEWAN (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	10,2 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	0	0,0
-5	0	181 525	50,2
0	5	115 776	32,0
5	10	38 875	10,8
10	20	25 306	7,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	0	0,0
-50	-30	0	0,0
-30	-20	108	0,0
-20	-15	289	0,1
-15	-10	2 820	0,8
-10	-5	6 146	1,7
-5	-1	77 377	21,4
-1	0	94 785	26,2
0	1	179 958	49,8
1	5	0	0,0
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

SASKATCHEWAN (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-30 %
	Intracompanies	0 %
	Services locaux	36,9 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	14 531	4,0
-10	-5	87 632	24,2
-5	0	53 045	14,7
0	5	49 861	13,8
5	10	47 622	13,2
10	20	44 611	12,3
20	30	38 875	10,8
30	40	25 306	7,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	296	0,1
-50	-30	1 909	0,5
-30	-20	3 543	1,0
-20	-15	3 615	1,0
-15	-10	8 003	2,2
-10	-5	29 954	8,3
-5	-1	76 437	21,1
-1	0	31 450	8,7
0	1	58 447	16,2
1	5	147 828	40,9
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

SASKATCHEWAN (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	81,8 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	742	0,2
-20	-10	57 709	16,0
-10	-5	43 713	12,1
-5	0	26 364	7,3
0	5	26 680	7,4
5	10	26 317	7,3
10	20	41 041	11,4
20	30	39 983	11,1
30	40	34 753	9,6
40	50	13 569	3,8
50	60	11 130	3,1
60	70	14 176	3,9
70	80	0	0,0
80	90	25 306	7,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	108	0,0
-100	-75	289	0,1
-75	-50	1 807	0,5
-50	-30	3 543	1,0
-30	-20	3 615	1,0
-20	-15	8 003	2,2
-15	-10	10 435	2,9
-10	-5	38 244	10,6
-5	-1	44 422	12,3
-1	0	18 061	5,0
0	1	21 617	6,0
1	5	145 317	40,2
5	10	66 021	18,3
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

SASKATCHEWAN (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompagnies	-10 %
	Services locaux	22,4 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	86 764	24,0
-5	0	94 762	26,2
0	5	71 166	19,7
5	10	44 611	12,3
10	20	38 875	10,8
20	30	25 306	7,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	36	0,0
-50	-30	651	0,2
-30	-20	2 531	0,7
-20	-15	2 531	0,7
-15	-10	3 615	1,0
-10	-5	24 400	6,7
-5	-1	100 322	27,8
-1	0	47 439	13,1
0	1	91 677	25,4
1	5	88 281	24,4
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

SASKATCHEWAN (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	-20 %
	Services locaux	108,5 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	1 638	0,5
-30	-20	38 088	10,5
-20	-10	62 437	17,3
-10	-5	21 594	6,0
-5	0	20 504	5,7
0	5	17 306	4,8
5	10	19 957	5,5
10	20	41 041	11,4
20	30	19 189	5,3
30	40	32 338	8,9
40	50	12 556	3,5
50	60	10 653	2,9
60	70	13 569	3,8
70	80	11 130	3,1
80	90	14 176	3,9
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	687	0,2
-100	-75	1 518	0,4
-75	-50	3 543	1,0
-50	-30	3 615	1,0
-30	-20	14 691	4,1
-20	-15	9 709	2,7
-15	-10	26 557	7,3
-10	-5	33 733	9,3
-5	-1	34 473	9,5
-1	0	15 734	4,4
0	1	12 243	3,4
1	5	95 635	26,5
5	10	109 343	30,2
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

ALBERTA (AGT) (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	8,2 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	12	0,0
-5	0	270 319	42,8
0	5	203 073	32,1
5	10	115 404	18,3
10	20	44 219	7,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	0	0,0
-50	-30	0	0,0
-30	-20	821	0,1
-20	-15	505	0,1
-15	-10	5 054	0,8
-10	-5	12 634	2,0
-5	-1	128 867	20,4
-1	0	122 450	19,4
0	1	286 553	45,4
1	5	76 143	12,1
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

ALBERTA (AGT) (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-30 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	31,5 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	31 526	5,0
-10	-5	100 393	15,9
-5	0	91 766	14,5
0	5	71 070	11,3
5	10	88 751	14,0
10	20	81 489	12,9
20	30	84 648	13,4
30	40	39 165	6,2
40	50	44 219	7,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	190	0,0
-75	-50	1 137	0,2
-50	-30	5 054	0,8
-30	-20	5 054	0,8
-20	-15	7 580	1,2
-15	-10	12 512	2,0
-10	-5	61 397	9,7
-5	-1	88 640	14,0
-1	0	42 122	6,7
0	1	46 646	7,4
1	5	362 696	57,4
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

ALBERTA (AGT) (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	66 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	11 434	1,8
-20	-10	68 617	10,9
-10	-5	51 869	8,2
-5	0	49 644	7,9
0	5	42 122	6,7
5	10	42 324	6,7
10	20	81 489	12,9
20	30	42 665	6,8
30	40	37 759	6,0
40	50	82 555	13,1
50	60	39 165	6,2
60	70	0	0,0
70	80	39 165	6,2
80	90	0	0,0
90	100	44 219	7,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	442	0,1
-100	-75	884	0,1
-75	-50	5 054	0,8
-50	-30	12 634	2,0
-30	-20	0	0,0
-20	-15	12 512	2,0
-15	-10	29 812	4,7
-10	-5	34 505	5,5
-5	-1	57 294	9,1
-1	0	28 427	4,5
0	1	23 171	3,7
1	5	125 736	19,9
5	10	302 556	47,9
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

ALBERTA (AGT) (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompanies	-10 %
	Services locaux	20 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	112 336	17,8
-5	0	182 418	28,9
0	5	124 757	19,7
5	10	90 965	14,4
10	20	78 331	12,4
20	30	44 219	7,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	63	0,0
-50	-30	1 263	0,2
-30	-20	5 054	0,8
-20	-15	5 054	0,8
-15	-10	7 580	1,2
-10	-5	42 324	6,7
-5	-1	146 900	23,3
-1	0	86 517	13,7
0	1	124 757	19,7
1	5	213 515	33,8
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

ALBERTA (AGT) (1985)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	-20 %
	Services locaux	92 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	3 222	0,5
-30	-20	28 305	4,5
-20	-10	64 317	10,2
-10	-5	36 076	5,7
-5	0	44 388	7,0
0	5	31 931	5,1
5	10	18 951	3,0
10	20	67 566	10,7
20	30	52 744	8,3
30	40	36 007	5,7
40	50	36 007	5,7
50	60	45 482	7,2
60	70	45 482	7,2
70	80	0	0,0
80	90	39 165	6,2
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre	Pourcentage
-1 000	-100	1 327	0,2
-100	-75	5 054	0,8
-75	-50	5 054	0,8
-50	-30	7 580	1,2
-30	-20	12 512	2,0
-20	-15	29 812	4,7
-15	-10	15 793	2,5
-10	-5	31 585	5,0
-5	-1	44 421	7,0
-1	0	23 171	3,7
0	1	5 256	0,8
1	5	88 767	14,1
5	10	157 591	24,9
10	15	205 105	32,5
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

COLOMBIE-BRITANNIQUE (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompanies	0 %
	Services locaux	6,7 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre (en milliers)	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	0	0,0
-5	0	557	31,0
0	5	944	52,5
5	10	297	16,5
10	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre (en milliers)	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	0	0,0
-50	-30	0	0,0
-30	-20	1	0,0
-20	-15	1	0,1
-15	-10	7	0,4
-10	-5	34	1,9
-5	-1	281	15,6
-1	0	234	13,0
0	1	1 240	69,0
1	5	0	0,0
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

COLOMBIE-BRITANNIQUE (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-30 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	25,5 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre (en milliers)	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	43	2,4
-10	-5	245	13,6
-5	0	180	10,0
0	5	198	11,0
5	10	440	24,5
10	20	566	31,5
20	30	126	7,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre (en milliers)	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	1	0,1
-50	-30	8	0,4
-30	-20	9	0,5
-20	-15	25	1,4
-15	-10	24	1,3
-10	-5	113	6,3
-5	-1	225	12,5
-1	0	63	3,5
0	1	198	11,0
1	5	1 133	63,0
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

COLOMBIE-BRITANNIQUE (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	0 %
	Services locaux	53,8 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre (en milliers)	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	1	0,1
-20	-10	179	9,9
-10	-5	144	8,0
-5	0	81	4,5
0	5	63	3,5
5	10	90	5,0
10	20	378	21,0
20	30	369	20,5
30	40	198	11,0
40	50	171	9,5
50	60	126	7,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre (en milliers)	Pourcentage
-1 000	-100	1	0,0
-100	-75	1	0,1
-75	-50	3	0,2
-50	-30	13	0,7
-30	-20	25	1,4
-20	-15	24	1,3
-15	-10	59	3,3
-10	-5	90	5,0
-5	-1	144	8,0
-1	0	45	2,5
0	1	63	3,5
1	5	836	46,5
5	10	494	27,5
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

COLOMBIE-BRITANNIQUE (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-10 %
	Intracompagnies	-10 %
	Services locaux	12,6 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre (en milliers)	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	0	0,0
-30	-20	0	0,0
-20	-10	0	0,0
-10	-5	252	14,0
-5	0	306	17,0
0	5	378	21,0
5	10	566	31,5
10	20	297	16,5
20	30	0	0,0
30	40	0	0,0
40	50	0	0,0
50	60	0	0,0
60	70	0	0,0
70	80	0	0,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre (en milliers)	Pourcentage
-1 000	-100	0	0,0
-100	-75	0	0,0
-75	-50	0	0,0
-50	-30	3	0,2
-30	-20	6	0,3
-20	-15	9	0,5
-15	-10	25	1,4
-10	-5	101	5,6
-5	-1	261	14,5
-1	0	153	8,5
0	1	548	30,5
1	5	692	38,5
5	10	0	0,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

COLOMBIE-BRITANNIQUE (1986)

Modifications tarifaires:	Intercompagnies	-50 %
	Intracompagnies	-20 %
	Services locaux	74,6 %

Variation du compte (en pourcentage)		Abonnés touchés	
De	A	Nombre (en milliers)	Pourcentage
-50	-40	0	0,0
-40	-30	2	0,1
-30	-20	106	5,9
-20	-10	180	10,0
-10	-5	72	4,0
-5	0	45	2,5
0	5	63	3,5
5	10	90	5,0
10	20	234	13,0
20	30	315	17,5
30	40	198	11,0
40	50	198	11,0
50	60	171	9,5
60	70	0	0,0
70	80	126	7,0
80	90	0	0,0
90	100	0	0,0

Variation du compte (en dollars)		Nombre (en milliers)	Pourcentage
-1 000	-100	3	0,2
-100	-75	2	0,1
-75	-50	13	0,7
-50	-30	25	1,4
-30	-20	47	2,6
-20	-15	36	2,0
-15	-10	54	3,0
-10	-5	108	6,0
-5	-1	117	6,5
-1	0	0	0,0
0	1	63	3,5
1	5	467	26,0
5	10	863	48,0
10	15	0	0,0
15	20	0	0,0
20	30	0	0,0
30	50	0	0,0
50	100	0	0,0
100	1 000	0	0,0

CHAPITRE 10

**Mesures destinées à réduire les effets négatifs possibles
des systèmes de tarification actuels et autres**

CHAPITRE 10
TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
10.1 Introduction	455
10.2 Modification des pratiques de tarification dans un cadre de tarif fixe	456
10.3 Service local tarifé à l'utilisation	458
10.3.1 Introduction	458
10.3.2 Avantages du service local tarifé à l'utilisation	459
10.3.3 Inconvénients du service local tarifé à l'utilisation	461
10.3.4 Autres questions ayant trait au service local tarifé à l'utilisation	463
10.3.5 Conclusions	464
10.4 Maintien ou amélioration de l'accès universel au service téléphonique de base	465
10.4.1 Introduction	465
10.4.2 Subventions dirigées du service téléphonique	465
a) Vue d'ensemble	465
b) Subventions directes aux particuliers	466
i) Tarifs sélectifs - Services de dernier recours	466
ii) Aide gouvernementale consentie aux particuliers	470
c) Subventions aux compagnies de téléphone	476
10.4.3 Moyens non dirigés d'assurer l'universalité - services économiques	478
10.5 Législation habilitante des organismes fédéral et provinciaux de réglementation des télécommunications	480
Renvois	482
Annexe - Lois fédérales et provinciales pertinentes concernant la tarification anti-discriminatoire	483

10.1 Introduction

Le chapitre 1 indique certaines pressions exercées en vue de modifier les pratiques de tarification et les structures tarifaires des services téléphoniques canadiens actuels, y compris les déséquilibres qui sont censés exister entre les prix de revient et les revenus du service local et du service interurbain. Le chapitre 3 présente les résultats de la simulation d'un éventail de scénarios de réduction des tarifs interurbains et des majorations connexes des tarifs locaux. Si l'on réduisait considérablement les tarifs interurbains, il pourrait être nécessaire de modifier les tarifs locaux afin de réduire toute incidence négative de la nouvelle tarification.

Le présent chapitre a pour but d'indiquer les autres structures tarifaires locales et mesures qui pourraient aider à la réduction de tout effet défavorable de la tarification actuelle et des autres tarifications possibles du service téléphonique. De plus, il y est question des autres structures tarifaires locales qui permettraient d'éliminer les facteurs d'inefficacité économique pouvant être inhérents aux structures tarifaires actuelles. Le chapitre porte principalement sur les autres structures tarifaires possibles du service local et les autres mesures pouvant être mises en oeuvre afin de contrer tout effet négatif des majorations des tarifs locaux sur l'accès universel au service téléphonique de base à prix abordables ou d'améliorer l'accès actuel au service.

La section 10.2 traite de la modification des pratiques actuelles de tarification qui peut être étudiée dans un contexte de tarif fixe. Dans la section 10.3, on analyse les questions de tarification à l'utilisation des services locaux de base. La section 10.4 porte sur les différentes mesures spéciales pouvant être prises pour maintenir ou améliorer l'accès universel au service téléphonique de base, y compris les subventions directes ou l'octroi d'une aide aux particuliers, les subventions aux compagnies de téléphone et la prestation de services économiques. La section 10.5 présente une vue d'ensemble de la législation qui habilite les organismes fédéral et provinciaux de réglementation des télécommunications à adopter des tarifs différentiels applicables à différents groupes d'abonnés pour maintenir l'universalité.

10.2 Modification des pratiques de tarification dans un cadre de tarif fixe

On pourrait apporter des modifications aux pratiques de tarification sans modifier les tarifs fixes applicables aux services locaux afin d'atténuer bon nombre des effets négatifs des méthodes de tarification actuelles et autres possibles. Par exemple, on peut apporter des modifications précises aux structures tarifaires des services locaux pour réduire et recouvrer les coûts de manière plus conforme au principe de la tarification à l'utilisation (recouvrer les coûts de ceux qui les occasionnent). De plus, ces méthodes pourraient servir à générer des revenus supplémentaires advenant un manque à gagner résultant de réductions des tarifs applicables aux services interurbains.

Création d'un tarif d'accès distinct

Il est généralement reconnu que les compagnies de téléphone doivent engager des frais pour donner à leurs clients accès au réseau et que, pour la plupart, ces frais ne varient pas selon l'utilisation. Il s'agit de savoir dans quelles proportions et de quelles façons les coûts seront recouverts grâce aux revenus des différents services (voir les chapitres 1 et 8). Actuellement, les tarifs locaux s'appliquent tant à l'utilisation qu'à l'accès. La modification de ces tarifs afin de séparer ces deux éléments pourrait habituer les usagers et les autres intéressés à la conception du recouvrement régulier des frais qui ne varient pas selon le trafic, soit des frais d'accès. Ce recouvrement dépendrait partiellement de la conciliation des opinions divergentes traitées au chapitre 8. Dans ce chapitre, on se demande si les frais d'accès doivent être recouverts grâce à l'imposition à tous les usagers d'un tarif fixe ou répartis entre les différents services du réseau public de télécommunications et recouverts aux tarifs respectifs de ces services.

De plus, les renseignements présentés pendant l'enquête indiquent que le prix de revient, par ligne, de l'accès au réseau téléphonique est plus élevé dans les circonscriptions rurales que dans les circonscriptions urbaines. Si l'accès au réseau et l'utilisation locale étaient tarifés séparément pour recouvrer pleinement le prix de revient, sans uniformisation des tarifs, les tarifs d'accès pourraient être extrêmement élevés dans les milieux ruraux.

Compression du nombre des groupes tarifaires

Les renseignements donnés par les compagnies de téléphone pendant l'enquête indiquent que le prix de revient du service local par ligne d'accès diminue à mesure qu'augmente le nombre de ces lignes que comprend la circonscription. Toutefois, si l'on appliquait le principe de la valeur du service, les tarifs du service local sont plus élevés dans les circonscriptions où il y a le plus de lignes d'accès.

Les études des compagnies de téléphone, telles que l'étude sur les caractéristiques des abonnés réalisée en 1984 par Bell Canada¹ indiquent que les abonnés des services résidentiel et d'affaires des grandes villes ont tendance à effectuer plus d'appels que ceux des petites villes. Néanmoins, le fait que le coût soit plus élevé à cause du trafic supérieur dans les circonscriptions où le nombre des lignes d'accès est le plus grand ne suffit pas à justifier les écarts actuels entre les groupes tarifaires.

Bien sûr, on pourrait réduire le nombre des groupes tarifaires. A la limite, on pourrait même les éliminer. Cependant, puisque la plupart des abonnés se trouvent dans les groupes tarifaires des agglomérations urbaines, une augmentation même modeste des revenus du service local sans modification des tarifs des circonscriptions des agglomérations urbaines nécessiterait de fortes majorations des tarifs du service local de base dans les petites circonscriptions. Dans les cas où la différence entre les groupes tarifaires les plus faibles et les plus élevés est légère pour le service local résidentiel, l'élimination des groupes tarifaires pourrait être plus pratique.

Réduction ou élimination des écarts entre les tarifs résidentiels et d'affaires

Nous disposons de preuves selon lesquelles les écarts entre les coûts de prestation du service local aux abonnés des services résidentiel et d'affaires peuvent varier en fonction des différences tarifaires connexes. Les coûts d'accès pour les abonnés des services résidentiel et d'affaires sont semblables, mais

les appels locaux du service d'affaires sont davantage regroupés dans les périodes de trafic de pointe.

Par ailleurs, on pourrait faire augmenter les revenus du service local en réduisant les écarts tarifaires actuels. La réduction ou l'élimination des écarts tarifaires comporterait également l'amointrissement de l'application du principe de la valeur du service dont il est question au chapitre 2. Il reste à savoir si elle favoriserait l'adoption d'un système selon lequel les coûts sont recouvrés de ceux qui y donnent lieu.

Augmentation de la disponibilité du service régional

On fait toujours pression sur les compagnies de téléphone pour qu'elles élargissent le service régional afin de réduire les frais des communications interurbaines entre les circonscriptions avoisinantes. Comme il a été indiqué au chapitre 2, la plupart des compagnies ont déjà mis le service régional en oeuvre dans l'ensemble de leurs territoires. Le bien-fondé de la continuation de l'expansion du service tient partiellement à ce que les personnes qui en profiteront (plutôt que l'ensemble des abonnés) paient la majeure partie des frais connexes.

Bon nombre des autres solutions de tarification indiquées dans la présente section, y compris la création d'un tarif d'accès distinct, la compression des groupes tarifaires et la réduction des écarts entre les tarifs applicables aux services résidentiel et d'affaires, auraient tendance à influencer le plus les abonnés du service résidentiel rural. Si les tarifs du service local étaient remaniés d'une de ces façons, les tarifs applicables à ces abonnés augmenteraient considérablement, partiellement parce qu'ils sont faibles à l'heure actuelle par rapport à ceux qui s'appliquent aux autres abonnés.

10.3 Service local tarifé à l'utilisation

10.3.1 Introduction

Un grand nombre de compagnies de téléphone ont fait valoir que le service local tarifé à l'utilisation (SLTU) est le moyen de tarification qui rectifierait le mieux les anomalies actuelles de la structure à tarif fixe. Il s'agit de

tarifier le service téléphonique local selon son utilisation par les abonnés, compte tenu d'au moins un des quatre éléments de tarification suivants : 1) durée, 2) période de la journée, 3) distance et 4) nombre d'appels effectués.

Dans la plupart des pays industrialisés à l'extérieur de l'Amérique du Nord, on emploie une méthode quelconque de tarification à l'utilisation des services locaux de base. De plus, un nombre grandissant d'États des États-Unis mettent en oeuvre le SLTU, d'ordinaire à titre facultatif mais dans certains cas à titre obligatoire.

Au Canada, selon de nombreux sondages sur la mentalité des abonnés, la plupart ne sont pas favorables au SLTU. Le fait que Bell Canada ait abandonné une mise à l'essai du SLTU en 1979 à cause de l'opposition du public témoigne de l'ampleur de la résistance. La Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique a intégré à son programme de construction un projet de réalisation d'un essai de mise en marché du SLTU dans au moins une circonscription. La réalisation de ce projet a été reportée bien des fois mais doit avoir lieu en 1988 sous réserve de l'approbation d'une demande présentée au CRTC.

Aux fins de notre enquête, les compagnies de téléphone du Canada ont été priées de présenter les résultats de toute étude qu'elles avaient réalisée sur la faisabilité du SLTU. Bell Canada et la B.C. Tel ont indiqué les résultats de leurs études. La MT&T a déclaré qu'elle était en train de réaliser des études sur les appels locaux. L'AGT a indiqué qu'elle avait procédé à deux essais sur le terrain. D'autres compagnies n'ont fait état d'aucune étude.

10.3.2 Avantages du service local tarifé à l'utilisation

On soutient souvent que le SLTU favoriserait une plus grande efficacité économique et serait plus compatible avec le principe de la tarification à l'utilisation. Avec le recours accru au réseau local -- par exemple, par les usagers d'ordinateurs personnels -- certaines compagnies de téléphone considèrent le SLTU comme un important véhicule de recouvrement de coûts additionnels reliés à cette utilisation. Quant à l'augmentation de l'efficacité, on soutient que, parce que chaque appel serait tarifé à titre distinct, les usagers chercheraient à minimiser leurs frais téléphoniques en réduisant leurs appels inutiles et la compagnie de

téléphone pourrait élargir ses installations locales à un rythme plus lent que si l'utilisation du service local était gratuite. Les abonnés seraient encouragés à employer le réseau plus efficacement et les compagnies de téléphone pourraient affecter leurs ressources de façon plus efficace. L'ampleur de ces avantages dépendrait de la mesure dans laquelle l'utilisation du service local varie en fonction du prix.

Pour ce qui est du principe de la tarification à l'utilisation que pourrait assurer le SLTU, on peut soutenir que pour que la tarification soit équitable il faudrait que les abonnés paient les coûts réels de leurs services. Puisqu'il établit un rapport plus étroit entre ces coûts et les revenus, on peut soutenir que le SLTU est plus équitable que les structures tarifaires actuelles. Signalons, toutefois, que la structure tarifaire du SLTU doit correspondre étroitement à la structure sous-jacente des coûts pour que l'efficacité augmente. Dans le cadre d'un régime de SLTU, les appels effectués pendant les heures de pointe pourraient être tarifés plus près des coûts différentiels de la prestation d'installations supplémentaires afin que les coûts de la prestation du service soient entièrement recouverts auprès des abonnés qui les ont engendrés. Les appels effectués pendant les périodes intermédiaires pourraient être tarifés à un coût assez élevé pour qu'une nouvelle pointe de demande ne soit pas créée et suffisamment bas pour que la demande ne soit pas déplacée vers les heures de pointe, afin que ces appels n'exigent pas d'installation ou d'équipement supplémentaire. Les appels effectués pendant les heures creuses pourraient être moins élevés, parce qu'ils ne seraient acheminés que grâce à de l'équipement qui demeurerait autrement inutilisé.

10.3.3 Inconvénients du service local tarifé à l'utilisation

Augmentation du coût des immobilisations

La tarification de chaque appel local et la tenue de comptes sur la durée des appels, la distance et l'heure exigent des immobilisations considérables pour fins de mesure. En 1983, la B.C. Tel a calculé que la mise en oeuvre du SLTU sur 90 pour 100 de son territoire exigerait l'amortissement de dépenses en capital de l'ordre de 21 \$ par ligne.² Toutefois, du point de vue de cette compagnie, la forte numérisation du réseau a fait diminuer le coût des immobilisations nécessaires.

Augmentation des frais de facturation et des autres dépenses

L'augmentation des frais de traitement des factures qu'engendrerait le SLTU est considérable. L'expérience vécue aux États-Unis indique que le nombre des demandes de renseignements et des plaintes des abonnés augmente sensiblement par suite de la mise en oeuvre du SLTU. De plus, il faut engager des dépenses de relations publiques pour informer les abonnés au sujet des méthodes de tarification plus compliquées que comporte le SLTU. Ces facteurs font augmenter les frais d'exploitation. Voici certaines estimations américaines des coûts de mesure et de facturation:³

État de Washington	0,0049 \$ par appel
Oregon	0,0060 \$ par appel
État de New York	plus de 0,010 \$ par appel.

Réaction négative des abonnés

Bien des abonnés n'aiment pas le SLTU. Ils jugent qu'il s'agit pour la compagnie de téléphone d'un moyen de hausser les prix sans devoir justifier de

majoration tarifaire. De plus, ils estiment que le SLTU réduit le contrôle qu'ils peuvent exercer sur leurs dépenses téléphoniques. En dernier lieu, bien des abonnés n'aiment pas la complexité de l'établissement des prix et de la facturation associés au SLTU.

Répercussions négatives sur l'efficacité économique

Le fait de tarifier les appels locaux en fonction des coûts différentiels générerait, en théorie, des avantages économiques en décourageant les appels dans les cas où leurs coûts en dépassent la valeur perçue, mais, dans la pratique, il existe une limite à la mesure dans laquelle les tarifs peuvent varier selon le moment de la journée ou le jour de la semaine. Ainsi, l'utilisation du réseau et, partant, les coûts différentiels varient en fonction du temps et tout tarif d'utilisation applicable à une période de tarification en particulier serait, pour la majorité de cette période, différent des coûts différentiels. Le SLTU fonctionnerait donc de manière fort imparfaite, d'où il s'ensuivrait des inefficiences économiques pour les périodes où les tarifs excèdent les coûts différentiels. Une étude a conclu qu'à cause de cela, le SLTU se révélerait probablement inefficace du point de vue économique, compte tenu de tous les facteurs en cause.⁴

Autres désavantages

Les autres facteurs qui influent sur la souhaitabilité du SLTU comprennent la possibilité qu'il porte certains usagers à chercher des solutions au service local. L'évitement du réseau local par des usagers à fort volume pourrait faire augmenter à court terme les frais que paie l'abonné moyen, de manière à recouvrer les frais d'immobilisations perdus.

Le recouvrement de tous les coûts associés à l'utilisation du réseau local par les abonnés dans le cadre du SLTU pourrait, en outre, nuire à la productivité de la compagnie de téléphone sous le rapport du recouvrement. La garantie de remboursement de tous les coûts associés à la prestation du service local peut décourager la tenue de ces coûts au minimum. Qui plus est, les coûts des immobilisations des compagnies de téléphone pourraient augmenter par suite de l'incertitude que causerait le SLTU au sujet des revenus locaux.

La mise en oeuvre de pareilles structures tarifaires exigerait des renseignements détaillés sur le coût marginal de l'utilisation aux heures de pointe et l'élasticité-prix de la demande d'utilisation. L'obtention de ces renseignements est difficile et il se peut que ceux-ci ne soient pas toujours fiables.

10.3.4 Autres questions ayant trait au service local tarifé à l'utilisation

SLTU obligatoire ou facultatif

L'expérience des États-Unis indique que si le SLTU est offert à titre facultatif, le taux d'abonnement est très faible (environ 10 pour 100). La plupart des abonnés qui optent pour le SLTU sont des usagers à faible volume dont les frais mensuels sont plus faibles dans le cadre du SLTU. Si toutes les autres conditions demeurent inchangées, le total des revenus du service local diminuerait vraisemblablement dans le contexte d'une combinaison de SLTU et de tarif fixe et le prix de revient du service pourrait augmenter. Cela aurait tendance à faire grimper les tarifs des autres services.

Mise en oeuvre du SLTU dans toutes les circonscriptions ou uniquement dans les grandes agglomérations urbaines

Selon les renseignements sur les coûts et les revenus fournis par Bell et B.C. Tel, environ 70 pour 100 de tous les coûts de prestation de services locaux monopolisés sont indépendants du trafic. De plus, l'utilisation locale dans les circonscriptions rurales est comparativement faible. Les différences d'utilisation entre les usagers à fort volume et les usagers à faible volume sont les plus fortes

dans les grandes circonscriptions urbaines, et certaines compagnies de téléphone jugent que le coût d'installation d'équipement de mesure dans les circonscriptions rurales pour remplacer les techniques plus anciennes est prohibitif. Voilà pourquoi il se peut que le SLTU ne soit économique qu'en milieu urbain.

10.3.5 Conclusions

Les questions ayant trait à la mise en oeuvre du SLTU ont été traitées de façon approfondie dans la documentation sur les télécommunications et au cours des instances sur les tarifs aux États-Unis. Nous n'avons pas tenté d'examiner tous les renseignements disponibles.

Si l'on compare le SLTU au tarif fixe, les avantages que présente celui-là comprennent des économies reliées à la répression de la demande et une plus grande conformité au principe de la tarification à l'utilisation. Les coûts en cause comprennent des coûts de mesure, une augmentation des dépenses d'exploitation et une diminution de la valeur du service téléphonique associée à une baisse de l'utilisation du téléphone.

La pondération de ces coûts et avantages exigerait notamment de plus amples renseignements sur la sensibilité de la demande et le prix de revient du service local. En général, il semble qu'il faille obtenir d'autres données canadiennes et qu'un choix ne pourrait être effectué qu'après un examen attentif des différents coûts et avantages dans le contexte canadien.⁵

10.4 Maintien ou amélioration de l'accès universel au service téléphonique à prix abordables

10.4.1 Introduction

Dans le chapitre 3 sont examinés bon nombre de scénarios de réduction des tarifs des services téléphoniques interurbains et d'augmentation proportionnelle des tarifs locaux. L'incidence de la majoration des tarifs locaux sur l'accès universel au service téléphonique à prix abordables est traitée au chapitre 4. La conclusion générale de ce chapitre est que des majorations des tarifs locaux sont peu susceptibles d'aboutir à une réduction importante des niveaux de pénétration du service téléphonique même dans le cas de majorations jusqu'à concurrence de 100 %.

La présente section porte sur les mesures précises qui peuvent être prises par les compagnies de téléphone ou le gouvernement au cas où il y aurait des débranchements. Des mesures peuvent également être prises pour rendre l'accessibilité du service téléphonique encore plus abordable. Bien que le niveau de pénétration globale du service téléphonique au Canada soit d'environ 98 pour 100, le niveau de pénétration est beaucoup plus faible dans le cas de certaines catégories de revenus et régions du Canada. C'est pourquoi certaines de ces dernières mesures pourraient être prises dans le contexte actuel.

10.4.2 Subventions dirigées du service téléphonique

a) Vue d'ensemble

Une des possibilités que peut prévoir la politique relative au maintien ou à l'amélioration de l'universalité du service téléphonique de base est l'octroi de subventions dirigées vers des particuliers ou des régions. Dans le cas des particuliers, il s'agirait de personnes qui ont besoin d'une aide précise. Dans le cas des régions, il s'agirait des régions du Canada où la prestation du service téléphonique est difficile et coûteuse.

b) Subventions directes aux particuliers

Des subventions directes peuvent être octroyées à des particuliers de deux façons: les compagnies de téléphone peuvent prévoir des tarifs spéciaux et les gouvernements peuvent aider à l'acquittement des coûts du service téléphonique de base ou rembourser une partie de ceux-ci.

1) Tarifs sélectifs - services de dernier recours

On appelle services de dernier recours la prestation du service téléphonique à des tarifs spéciaux (p.ex., plus faibles que ceux qui sont imposés généralement aux abonnés) à des personnes dont les moyens répondent à une norme précise. On n'a pas encore fait l'expérience des services de dernier recours au Canada, mais de tels services ont été employés dans une certaine mesure aux États-Unis. Le tableau 10.1 présente les cinq programmes de dernier recours qui ont été mis en oeuvre dans ce pays. Ces programmes diffèrent des points de vue: a) des sources de fonds, b) de l'admissibilité, c) des catégories de services fournis et d) des caractéristiques du service. Certains programmes ont été mis en oeuvre par des organismes de réglementation, et d'autres, en vertu de lois. Les services de dernier recours sont tarifés à l'utilisation aux États-Unis. Leurs prix sont de 33 à 50 pour 100 du tarif résidentiel de ligne individuelle et donnent droit à de 20 à 60 appels locaux. Les appels supplémentaires sont facturés au tarif normal du SLTU. Aux endroits où celui-ci n'existe pas, tel que dans certaines régions de la Californie, il n'y a pas de limite d'appels locaux.

Les tarifs des services de dernier recours sont d'ordinaire prescrits soit par le commanditaire des programmes, soit par une loi habilitante. Selon un sondage réalisé en 1985 par la NARUC⁶, on est en train de planifier des programmes de dernier recours dans dix autres États des États-Unis.

TABLEAU 10.1
Services de dernier recours des États-Unis

État	Responsable	Source de financement	Admissibilité	Nombre d'abonnés	Catégorie de services admissibles	Description du régime
Arkansas	Commission des services publics	Compagnies de téléphone et contribuables	Programme des timbres- primes	1 144	Tarifé à l'utilisation	Tarif fixé à 33% du TFLI (allocation de 20 appels) 5,39 \$ (Little Rock)
Californie	Gouvernement	Taxe applicable aux télécommunicateurs interLATA	Personnes dont les revenus sont inférieurs à 11 000 \$	500 000	Tarifé à l'utilisation, s'il y a lieu, sinon tarif fixe	Tarif fixé à 50% du TFLI ou du TULI (allocation de 30 à 60 appels) 5,72 \$ par mois (L.A.)
District de Columbia	Commission des services publics	Compagnies de téléphone et contribuables	Personnes de plus de 65 ans Statistiques fédérales sur l'énergie (Seuil de pauvreté de 150%)	Non disponible	Service à appels limités	5,54 \$ par mois (allocation de 30 appels)
Maryland	Gouvernement	Recettes fiscales générales Miséreux particuliers, Personnes à faible revenu et personnes âgées	Normes fédérales de bien-être pour les invalides	Non disponible	Service à appels limités	6,23 \$ par mois (allocation de 30 appels)
New York	Commission des services publics	Compagnies de téléphone et contribuables	Aide financière de l'État de New York	Non disponible	Service à appels limités (tarifé à l'utilisation; on projette un tarif fixe)	Tarif fixé à 2,77 \$ de moins que les tarifs normaux 7,27 \$ (Ville de New York)

Nota: Les tarifs ont été convertis en devises canadiennes à un taux de change de 1,385.

TFLI = Tarif fixe de ligne individuelle

TULI = Tarif à l'utilisation de ligne individuelle

Source: Sondage de la NARUC sur le service de dernier recours de l'État, 1985, et renseignements fournis par les commissions des services publics.

Voici certaines des raisons de la rareté des programmes de derniers recours aux États-Unis:

1. Les organismes de réglementation des États et les compagnies de téléphone croient que les services économiques actuels, qui sont d'ordinaire des services tarifés à l'utilisation de faible volume, rendent le service de dernier recours inutile.
2. Il y a dans certains États des obstacles juridiques à la prestation du service de dernier recours.

La mise en oeuvre de services de dernier recours au Canada exigerait l'étude de l'admissibilité, des sources de fonds, des caractéristiques du service et des tarifs possibles.

Admissibilité

L'admissibilité au service de dernier recours pourrait être fondée sur le revenu de ménage mais pourrait également comprendre des facteurs appropriés ayant trait à l'âge ou aux handicaps physiques. Puisque les compagnies de téléphone ne sont pas assez bien équipées pour établir et contrôler de tels critères, on a proposé que l'admissibilité au service de dernier recours soit déterminée de façon semblable à celle à laquelle les programmes normaux d'aide gouvernementale, ou autres, sont assujettis.

Subventions

Les revenus que les compagnies de téléphone perdraient si elles assuraient des services à des tarifs plus bas que la normale pourraient être recouverts d'une des façons suivantes ou d'une combinaison de ces façons:

- a) imposition de frais cachés à tous les autres abonnés, b) imposition de frais supplémentaires explicites pour certains services tels que l'interurbain, et c) remboursement par les gouvernements. Dans la mesure où tous les abonnés tireraient parti de l'accès maximisé au réseau téléphonique, on peut soutenir que tous les abonnés devraient payer le prix pour quelques désavantagés.

Quant aux frais supplémentaires applicables aux services interurbains, on peut soutenir que tout avantage tiré d'une réduction des tarifs interurbains qui donnerait lieu à une majoration des tarifs locaux devrait compenser tout problème. La troisième possibilité, soit le remboursement par les gouvernements, exigerait la détermination périodique des manques à gagner découlant de la prestation du service de dernier recours par les compagnies de téléphone et le recouvrement des fonds nécessaires auprès des gouvernements appropriés. Ainsi, l'ensemble des citoyens porterait la charge de la prestation du service téléphonique aux défavorisés.

Caractéristiques du service et tarifs

La mise en oeuvre de services de dernier recours au Canada exigerait la détermination des catégories de service à fournir aux personnes admissibles et des tarifs devant être versés par celles-ci. La catégorie de service pourrait varier de la ligne individuelle à la ligne à deux abonnés et à la ligne collective selon la situation de la compagnie de téléphone intéressée. De plus, il faudrait fixer les frais appropriés en fonction soit de l'aptitude à payer de la personne intéressée, soit de la conjoncture de la collectivité locale ou de la région géographique.

Au cours d'une instance de 1985-1986 concernant la majoration tarifaire générale du Manitoba Telephone System, la Manitoba Anti-Poverty Organization (MAPO) et la Manitoba Society of Seniors sont intervenues conjointement pour proposer la prestation de services de dernier recours à certaines personnes financièrement défavorisées. Pendant cette instance, on a fait le tour des questions d'admissibilité, d'administration des programmes, de financement, d'obstacles juridiques, de caractéristiques du service et de tarifs.

Dans le décret n° 59/86,⁷ la Commission des services publics du Manitoba a rejeté le projet de services de dernier recours. Elle a signalé que des tarifs spéciaux n'avaient pas été adoptés dans les autres juridictions du Canada et que bien des questions sociales et juridiques devraient être tranchées avant que de tels tarifs puissent être mis en oeuvre (y compris le champ d'application de la Charte canadienne des droits et libertés et la question de savoir si de tels tarifs spéciaux seraient discriminatoires à l'égard des autres abonnés du service

résidentiel). La Commission du Manitoba a également déclaré que les tarifs des services de dernier recours des États-Unis sont sensiblement plus élevés que les tarifs équivalents demandés par le Manitoba Telephone System. De plus, elle a exprimé l'avis que la décision d'imposer pareil tarif devrait être prise à un palier supérieur.

ii) Aide gouvernementale consentie aux particuliers

Dans la deuxième méthode de financement par subventions directes aux particuliers, les compagnies de téléphone ne joueraient aucun rôle. Les subventions seraient octroyées par les gouvernements. Selon cette méthode, une indemnité de téléphone (p.ex. une subvention en espèces) pourrait être versée aux personnes nécessiteuses pour les aider à couvrir une partie ou la totalité des frais d'abonnement. Afin que certains bénéficiaires n'emploient pas la subvention à d'autres fins, ce qui irait à l'encontre du but du programme, l'indemnité pourrait être versée sous forme de timbres ne pouvant servir qu'à l'acquittement des frais du service téléphonique. Les critères d'admissibilité et d'exécution du programme pourraient être ceux qui s'appliquent actuellement à l'assistance sociale.

Il y a bon nombre de programmes de prestations sociales au Canada qui prévoient des subventions aux nécessiteux. Les subventions sont d'ordinaire un supplément de revenu versé aux personnes qui trouvent que leurs ressources financières ne leur permettent pas de subvenir aux besoins fondamentaux définis. Ces besoins peuvent comprendre l'alimentation, les vêtements, l'hébergement, les produits ménagers et les services publics (y compris le service téléphonique). La plupart des subventions en question sont déjà octroyées en vertu du Régime d'assistance publique du Canada (RAPC). Les personnes de 65 ans et plus bénéficient d'un supplément de revenu garanti (SRG) auquel l'admissibilité est fondée sur les revenus autres que la sécurité de la vieillesse (SV).

Dans le cadre du RAPC, le gouvernement fédéral assume la moitié de ce que coûte aux provinces la réalisation des programmes d'assistance sociale et la prestation des services de bien-être aux nécessiteux. Bien que les conditions de partage des frais soient établies par le gouvernement fédéral, les provinces sont responsables de la conception, de l'intégrité et de l'exécution des programmes. Par conséquent, les taux d'assistance sociale, y compris celui de l'indexation, sont déterminés par les autorités provinciales.

Les personnes de 65 ans ou plus peuvent avoir droit au SRG en plus de leur pension de vieillesse. Les taux de la SV et du SRG sont indexés sur l'Indice des prix à la consommation (IPC). On verse aux nécessiteux une aide fondée sur les prévisions budgétaires applicables aux besoins fondamentaux et les cas de besoins spéciaux. La plupart des programmes provinciaux ne prévoient pas expressément que le service téléphonique entre dans les besoins en services publics. En fait, la plupart des indemnités provinciales de services publics ne visent que l'électricité et l'eau. Par conséquent, les augmentations de frais de service téléphonique ne seraient pas considérées comme des augmentations de besoins et devraient être essayées à l'aide du montant fixe de la prestation. Néanmoins, il y a des exceptions à cette règle. L'Ile-du-Prince-Édouard et la Saskatchewan, par exemple, ont intégré le service téléphonique aux besoins en services publics. La Colombie-Britannique verse une indemnité de logement qui comprend les frais du service téléphonique de base. Malgré les différences entre les genres d'indemnités et les montants des prestations versées en vertu du RAPC, la plupart des personnes se trouvant dans des circonstances exceptionnelles telles que celles qui sont admissibles au secours médical peuvent recevoir une aide à l'acquittement des frais téléphoniques si elles peuvent prouver qu'elles en ont besoin.

Le tableau 10.2 présente un résumé des indemnités de téléphone versées en vertu du Régime d'assistance du Canada aux personnes qui ont besoin d'aide générale ou spéciale. Avant de recourir à de telles subventions gouvernementales pour maintenir ou améliorer l'universalité du service téléphonique de base, il faudrait réaliser des études plus poussées sur les programmes qui existent dans chaque province et élargir ces programmes afin qu'ils répondent à des objectifs choisis ayant trait à l'universalité.

L'affectation de subventions aux abonnés du service téléphonique dans le cadre des programmes actuels d'assistance sociale présente bon nombre d'avantages:

1. Les programmes d'assistance sociale s'adressent aux nécessiteux; les différents programmes viennent en aide à une proportion passablement forte des personnes à faible revenu, âgées ou invalides. Dans le cadre de ces programmes, on a relevé les groupes les plus vulnérables dans toutes les régions et on a déterminé leurs caractéristiques. De plus, le personnel régional des programmes communique souvent avec les prestataires.

2. Les programmes provinciaux d'assistance sociale sont des réseaux de distribution existants. Par conséquent, les frais administratifs supplémentaires que comporterait la distribution d'indemnités de téléphone seraient faibles.
3. Le personnel affecté aux programmes actuels d'assistance sociale a l'expérience nécessaire à l'exécution efficace du nouveau programme.
4. Puisque les compagnies de téléphone ne participeraient pas aux programmes, le caractère confidentiel des renseignements donnés par les prestataires serait protégé.

TABLEAU 10.2
Indemnités de téléphone versées en vertu du RAPC, par province

Province ou territoire	Indemnité de téléphone
Terre-Neuve	Les invalides peuvent recevoir le plein montant des frais du service de base.
Ile-du-Prince-Édouard	Les besoins en services fondamentaux comprennent le besoin du service téléphonique. On ne peut verser une indemnité couvrant les frais d'installation et d'entretien d'un téléphone que pour des raisons de sécurité ou dans des circonstances exceptionnelles.
Nouvelle-Écosse	Dans le cadre de certains programmes municipaux d'assistance sociale, si un téléphone est nécessaire pour des raisons médicales ou que l'isolement peut comporter un fort risque de mauvais traitement d'enfant, les frais de service et d'équipement de base peuvent être couverts.
Manitoba	Dans le cadre du programme d'aide municipale, des indemnités de téléphone sont versées dans des cas spéciaux si l'on juge qu'elles sont nécessaires.
Saskatchewan	Dans le cadre du plan d'aide de la Saskatchewan, les nécessiteux reçoivent une prestation d'aide aux services publics comprenant un montant égal au tarif de base minimum pour un téléphone. Les handicapés peuvent recevoir une indemnité de service téléphonique spécial.
Alberta	Une indemnité de téléphone peut être versée aux prestataires de secours médical. On peut verser une indemnité recouvrable d'un montant maximum de 100 \$ aux fins du dépôt exigé par les compagnies de téléphone.
Colombie-Britannique	L'indemnité de logement comprend les frais d'un service résidentiel de ligne individuelle.
Yukon	L'indemnité de téléphone peut être accordée si elle est nécessaire au travail, aux soins médicaux d'urgence ou dans d'autres circonstances exceptionnelles.
Territoires du Nord-Ouest	On peut verser une indemnité de téléphone si elle est jugée nécessaire à la sécurité, au bien-être, à la réadaptation, aux soins médicaux d'urgence ou à d'autres fins exceptionnelles.

Nota: Les provinces qui ne prévoient pas d'indemnités de téléphone ne sont pas incluses.

L'octroi de subventions au service téléphonique dans le cadre des programmes d'assistance sociale existants a pour inconvénient qu'il se peut que ces programmes ne puissent pas aider toutes les personnes auxquelles nuirait la hausse des tarifs téléphoniques. Cela tient au fait que cette hausse peut beaucoup influencer certaines personnes, telles que les travailleurs pauvres, qui ne sont pas admissibles à l'assistance sociale selon les critères actuels.

Même si certains des programmes d'assistance sociale relevant du Régime d'assistance publique du Canada prévoient des indemnités de téléphone, la majorité d'entre elles sont destinées à des personnes se trouvant dans des circonstances exceptionnelles. De plus, on ne rajuste pas toujours les prestations immédiatement après les modifications des tarifs téléphoniques. Comme nous l'avons déjà indiqué, même si le gouvernement fédéral établit les conditions de partage des frais, la responsabilité de la conception et de la réalisation des programmes d'assistance sociale incombe aux gouvernements provinciaux. Par conséquent, la mise en oeuvre d'une indemnité de téléphone pleinement indexée découlant de l'assistance de base dépend, en fin de compte, des initiatives provinciales relatives aux subventions de ce genre.

Le reste de la présente section porte sur un mécanisme de crédits d'impôt qui pourrait venir en aide aux ménages nécessiteux. Ce mécanisme prévoirait une subvention du service téléphonique sous forme de crédit d'impôt remboursable dans le cadre du régime de l'impôt sur le revenu. Ce crédit d'impôt pourrait aider les familles à revenus faible et moyen à payer les tarifs locaux, qui sont à la hausse. Il suffirait que les familles admissibles joignent des copies de leurs factures de téléphone à leur déclaration d'impôt sur le revenu et demandent un crédit d'impôt qui pourrait être fondé sur l'actuel crédit d'impôt pour enfants. Le mécanisme pourrait fonctionner comme suit :

1. Le crédit maximum pourrait égaler la différence entre les tarifs locaux actuels et tout tarif majoré multipliée par le nombre de mois de l'année en question où la majoration a été en vigueur.
2. Chaque ménage ne pourrait demander un crédit que relativement à la majoration du tarif local pour un téléphone.
3. Le crédit serait payable intégralement si le revenu annuel net du ménage n'avait pas dépassé X \$ l'année précédente.
4. Si le revenu net du ménage avait été supérieur à X \$, le montant du crédit maximum serait réduit de Y pour 100 de la différence entre le revenu net et X \$.

5. Le crédit maximum pourrait être rajusté chaque année en fonction de toute majoration des tarifs locaux. Le plafond de revenu fixé à X \$ pourrait être indexé sur l'Indice des prix à la consommation. Le pourcentage de réduction Y pourrait être fixé par les autorités provinciales respectives en fonction des circonstances qui existent dans chaque province.

Voici des exemples de calcul du crédit d'impôt en question :

- Hypothèses :
- a) Le tarif du service local est passé de 10 \$ à 20 \$ par mois en janvier. La majoration tarifaire totale pour l'année est de 120 \$ et ce montant constitue le crédit maximum.
 - b) Le plafond de revenu, soit X \$, est fixé à 15 000 \$.
 - c) Le facteur de réduction Y est fixé à 5 pour 100.

Exemple 1 : Famille de trois personnes ayant un revenu net de 16 663 \$:

Crédit maximum possible:	120,00 \$	= a
Revenu de ménage net:	16 663,00 \$	
Moins le plafond de revenu:	(15 000,00)\$	
Différence:	1 663,00 \$	
5 pour 100 de la différence:	83,15 \$	= b
Crédit accordé (a - b):	<u>36,85 \$</u>	

Exemple 2 : Famille de trois personnes ayant un revenu net de 15 001 \$:

Crédit maximum possible:	120,00 \$	= a
Revenu de ménage net:	15 001,00 \$	
Moins le plafond de revenu:	(15 000,00)\$	
Différence:	1,00 \$	
5 pour 100 de la différence:	0,05 \$	= b
Crédit accordé (a - b):	<u>119,95 \$</u>	

Ces deux exemples indiquent que la famille dont le revenu est de 16 663 \$ (seuil de faible revenu fixé par Statistique Canada dans le cas d'une famille de

trois personnes habitant une ville dont la population se situe entre 30 000 et 99 999 en 1986) recevrait un crédit d'impôt de 36,85 \$. La deuxième famille, dont le revenu annuel est de 15 001 \$, aurait droit au remboursement de la quasi-totalité du montant de la majoration du tarif du service local de base.

Si le plafond de revenu est de 15 000 \$, le facteur de réduction est de 5 pour 100 et le crédit annuel maximum est de 120 \$, le total des crédits coûterait aux gouvernements environ 378 millions de dollars en 1986, selon les prévisions de Statistique Canada sur les ménages. Toutefois, le coût total du mécanisme de crédits d'impôt pour le service téléphonique varierait en fonction des frais administratifs connexes. Le tableau 10.3 présente des estimations des coûts du programme de crédits d'impôt selon différents montants de crédit et plafonds de revenu.

TABLEAU 10.3
Estimations du coût d'un programme de crédits d'impôt
pour le service téléphonique

Plafond de revenu	Crédit annuel maximum		
	30 \$	60 \$	120 \$
	(en millions de \$)		
10 000 \$	61	127	254
15 000 \$	89	183	378
20 000 \$	119	246	497

Le recours à des crédits d'impôt pour subventionner le service téléphonique a pour inconvénient que le remboursement ne serait versé qu'une fois par année. Dans certains cas, le service téléphonique peut ne pas être abordable certains mois seulement et une subvention annuelle ne serait donc pas pleinement efficace.

c) Subventions aux compagnies de téléphone

Pour maintenir ou améliorer l'accès au service téléphonique de base, on pourrait également accorder des subventions aux compagnies de téléphone pour qu'elles fournissent ou améliorent le service dans des régions géographiques choisies. Des subventions ont été octroyées aux compagnies de téléphone pour la prestation du service téléphonique dans le cadre de bien des programmes au Canada

et aux États-Unis. Au Canada, les subventions aux compagnies de téléphone ont souvent pris la forme d'une aide financière à la réalisation de projets d'immobilisations nécessaires à la prestation du service téléphonique à des collectivités isolées. Voici certains exemples de projets régionaux de ce genre:

Programme d'aide aux télécommunications dans le Nord (PATN)

Ce programme a été en vigueur de 1976 à 1983. Le gouvernement du Canada a versé dans son cadre environ la moitié du coût de l'équipement de central et des installations extérieures ainsi que des frais de location de satellite pour aider les compagnies de téléphone à fournir un service téléphonique aux collectivités isolées des Territoires du Nord-Ouest. Sans les subventions en question, il se peut que le service téléphonique n'aurait pas pu être fourni à ces collectivités.

Revenu minimum garanti à Chesterfield Inlet

En décembre 1977, Bell Canada a conclu avec le gouvernement du Canada une entente quinquennale de garantie de revenu minimum applicable à Chesterfield Inlet, localité située sur la rive occidentale de la Baie d'Hudson, dans les Territoires du Nord-Ouest. Selon cette entente, le gouvernement fédéral a garanti un revenu d'interurbain minimum de 50 000 \$ par année à Bell Canada. Si les revenus annuels réels de toute année étaient inférieurs à ce montant, le gouvernement devait verser la différence à Bell Canada l'année suivante. Le service a été assuré par satellite et l'entente a expiré le 31 décembre 1981.

Projet du Grand Nord

Le gouvernement de l'Ontario a versé en un seul paiement la moitié des coûts d'immobilisations qu'a comporté la construction d'un réseau de neuf stations au sol afin d'améliorer les installations de réseau dans les localités isolées du nord de l'Ontario. La réalisation du projet a été achevée en 1978. Des programmes semblables de subventions visant les dépenses inhabituelles associées à la prestation du service interurbain par satellite à des collectivités isolées ont été réalisés dans d'autres provinces.

Exemples puisés aux États-Unis

Aux États-Unis, des subventions de coûts sont octroyées à une échelle beaucoup plus grande qu'au Canada. Reconnaissant que les compagnies de téléphone desservant des régions rurales ou peu peuplées peuvent avoir des prix de revient par ligne élevés, le gouvernement des États-Unis consent, grâce à un fonds renouvelable de prestation de services d'électricité et de téléphone dans les régions rurales qui est administré par la Rural Electrification Administration (REA), des subventions directes à faible taux d'intérêt à environ 1 000 compagnies de téléphone locales fournissant des services dans des régions rurales. De plus, la REA garantit des prêts et administre la Rural Telephone Bank en tant que source de fonds supplémentaire. Au total, environ 560 millions de dollars de prêts et de garanties de prêts ont été tirés de ces sources en 1984.

10.4.3 Moyens non dirigés d'assurer l'universalité - services économiques

La prestation de services économiques (peu dispendieux) non dirigés est un moyen de régler les problèmes de sélection et d'administration que posent certaines des subventions dirigées susmentionnées. Ces services pourraient servir, à peu près de la même façon que les services de dernier recours, à assurer des communications de base, à peu de frais, aux nécessiteux. Voici des genres de services économiques pouvant être étudiés:

Lignes à deux abonnés

Les compagnies de téléphone canadiennes régies par les organismes provinciaux de réglementation ne considèrent pas le service résidentiel de ligne à deux abonnés comme un service économique. Ce service est habituellement offert à titre de service normal dans des régions où le service de ligne individuelle (SLI) n'est pas disponible. Par conséquent, les tarifs du service de ligne à deux abonnés ne sont qu'un peu plus faibles que ceux du SLI.

Le CRTC a demandé à Bell Canada et à B.C. Tel de tarifier le service résidentiel de ligne à deux abonnés en tant que service économique dans la Décision Télécom CRTC 79-23⁸ et dans la Décision Télécom CRTC 81-3⁹. Actuellement, les tarifs du service de ligne à deux abonnés sont d'environ les deux tiers des tarifs du SLI à l'intérieur du territoire de Bell et de 51 à 60 pour 100 des tarifs du SLI dans les circonscriptions de B.C. Tel.

Dans les deux décisions en question, le CRTC a déclaré que cette tarification du service de ligne à deux abonnés favoriserait l'accès universel au service téléphonique et cadrerait avec le principe de la tarification selon la valeur du service. Des compagnies de téléphone ont jugé que, dans les régions où le service de ligne individuelle est généralement accessible, le prix de revient du service de ligne à deux abonnés n'est probablement pas inférieur et peut même être supérieur à celui du SLI. De plus, le fait de fournir un service de ligne à deux abonnés ne réduit pas l'utilisation, bien que celle-ci puisse être décalée.

Service de faible volume tarifé à l'utilisation

A l'heure actuelle, aucun abonné du service résidentiel du Canada ne peut avoir un service tarifé à l'utilisation. Toutefois, aux États-Unis, un service de faible volume tarifé à l'utilisation est d'ordinaire fourni en tant que service économique dans les cas où le SLTU n'est pas disponible. Il faudrait que des dépenses en capital considérables soient engagées si l'on ordonnait aux compagnies de téléphone canadiennes de fournir le SLTU uniquement à titre de service économique.

Service de téléphone payant

Bell Canada a déjà fourni un service de téléphone payant à certains endroits choisis à un tarif plus faible que les tarifs actuels. Bell a cessé de le faire conformément à la Décision Télécom CRTC 77-8.¹⁰ Certains intervenants ont indiqué que le service de téléphone payant pourrait être une solution de service économique s'il était fourni à des tarifs inférieurs à certains endroits choisis.

On a reproché aux services économiques d'être des solutions inefficaces. Ils ne sont pas dirigés, c'est-à-dire qu'ils sont accessibles à tous les abonnés, peu importe leur revenu. Dans la mesure où les abonnés qui trouveraient le service téléphonique le moins abordable sont ceux dont le revenu est faible, les services à rabais non dirigés ne sont peut-être pas un moyen efficace de garantir l'universalité du service téléphonique à prix abordable.

10.5 Législation habilitante des organismes fédéral et provinciaux de réglementation des télécommunications

La présente section donne une vue d'ensemble de la mesure dans laquelle l'établissement de programmes de services économiques, de services de dernier recours et de subventions serait possible en vertu de la législation canadienne actuelle. Dans huit des dix provinces canadiennes, la fixation des tarifs des services téléphoniques locaux et interurbains relève des commissions provinciales des services publics en vertu de la législation qui confère à ces commissions leurs pouvoirs. Dans l'Ile-du-Prince-Édouard, la commission des services publics régit les tarifs en question selon la Electric Power and Telephone Act.¹¹ En Ontario, les tarifs téléphoniques relèvent de la compétence de la commission ontarienne des services téléphoniques en vertu de la Loi sur le téléphone.¹² Au palier fédéral, c'est la Loi sur les chemins de fer¹³ qui prévoit la compétence du CRTC dans le domaine (des extraits des lois fédérale et provinciales sont présentés dans l'annexe du présent chapitre).

Tous ces statuts stipulent que les tarifs doivent être justes ou équitables et raisonnables. En Colombie-Britannique et en Saskatchewan, la législation provinciale indique ce qui constitue un tarif injuste; les autres statuts provinciaux ne le précisent pas. De plus, les statuts de la C.-B., de la Nouvelle-Écosse et de Terre-Neuve sur la réglementation des tarifs téléphoniques prévoient une tarification égale dans des circonstances et des conditions sensiblement semblables pour un service de même description. La Loi sur les chemins de fer comprend également une clause sur les "circonstances semblables", mais cette clause s'applique au trafic de même description.

La législation de la C.-B., de la Nouvelle-Écosse et de Terre-Neuve prévoit que les commissions des services publics peuvent stipuler, dans un règlement, les circonstances et conditions jugées sensiblement semblables. D'après les différences de libellé, il semble que la Colombie-Britannique réglemente chaque cas à titre individuel alors que la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve réglementent prospectivement et en général. La Loi sur les chemins de fer ne précise pas les circonstances jugées semblables.

Tous les statuts, sauf ceux du Québec et de la Saskatchewan, comprennent des dispositions dont le libellé est analogue et qui interdisent toute distinction injuste ou préférence indue en matière de tarification des services téléphoniques. En fait, la loi de la Saskatchewan stipule que pour déterminer si les tarifs sont

justes et raisonnables la commission doit se reporter à ses politiques tarifaires, y compris les politiques qui prévoient un traitement préférentiel de certaines personnes et de certains groupes. La Loi sur les chemins de fer interdit également les distinctions injustes à l'égard des services et des installations alors que les statuts de la C.-B. et du Manitoba interdisent les distinctions injustes relatives au service.* Les lois de la Nouvelle-Écosse et de Terre-Neuve interdisent non seulement la distinction injuste dans l'application des tarifs téléphoniques mais aussi les préjudices ou désavantages non raisonnables sous quelque rapport que ce soit.

La législation ontarienne et la Loi sur les chemins de fer prévoient que c'est à la compagnie de téléphone qu'il incombe de prouver que la distinction n'est pas injuste. La Loi de la C.-B. et la Loi sur les chemins de fer stipulent que les organismes respectifs peuvent déterminer en tant que fait s'il existe des circonstances semblables ou s'il y a eu distinction injuste. Les statuts des autres provinces ne stipulent rien sur ces points.

La Loi sur les chemins de fer et les statuts de la C.-B., de l'Alberta, du Manitoba, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse, de l'I.-P.-É. et de Terre-Neuve prévoient que l'organisme de réglementation peut suspendre, reporter ou interdire des tarifs et promulguer des décrets. Un organisme de réglementation ne sera autorisé à mettre en oeuvre un programme de services économiques ou de derniers recours afin que certains groupes défavorisés puissent recevoir le service téléphonique de base à des tarifs réduits que si la législation dans laquelle ses pouvoirs lui sont conférés n'interdit pas l'imposition de différents tarifs visant le même service.

Néanmoins, il semble que les statuts n'entraveraient pas la réalisation d'un programme de subventions à l'intention des usagers défavorisés du service téléphonique dans le cadre d'un programme existant d'assistance sociale. Les gouvernements provinciaux et fédéral mettent actuellement en application différents programmes d'assistance sociale destinés à des groupes cibles et ni la législation habilitante des organismes provinciaux de réglementation, ni la Loi sur les chemins de fer n'empêchent la création de pareil programme pour voir à ce que les défavorisés aient accès au service téléphonique.

* L'alinéa 10.4.2(1) traite des craintes de la commission manitobaine au sujet de la tarification discriminatoire. La MAPO et ses collaborateurs ont déposé une motion ayant pour but d'obtenir la permission d'appeler de cet aspect de la décision. Toutefois, les parties ont convenu d'ajourner la motion sans préjudice jusqu'à ce que le Manitoba Telephone System ait répondu à la recommandation de la commission prévoyant que la compagnie révisé sa politique sur les dépôts de garantie et les frais d'installation. La réponse de la compagnie est censée être donnée le 30 septembre 1986.

CHAPITRE 10

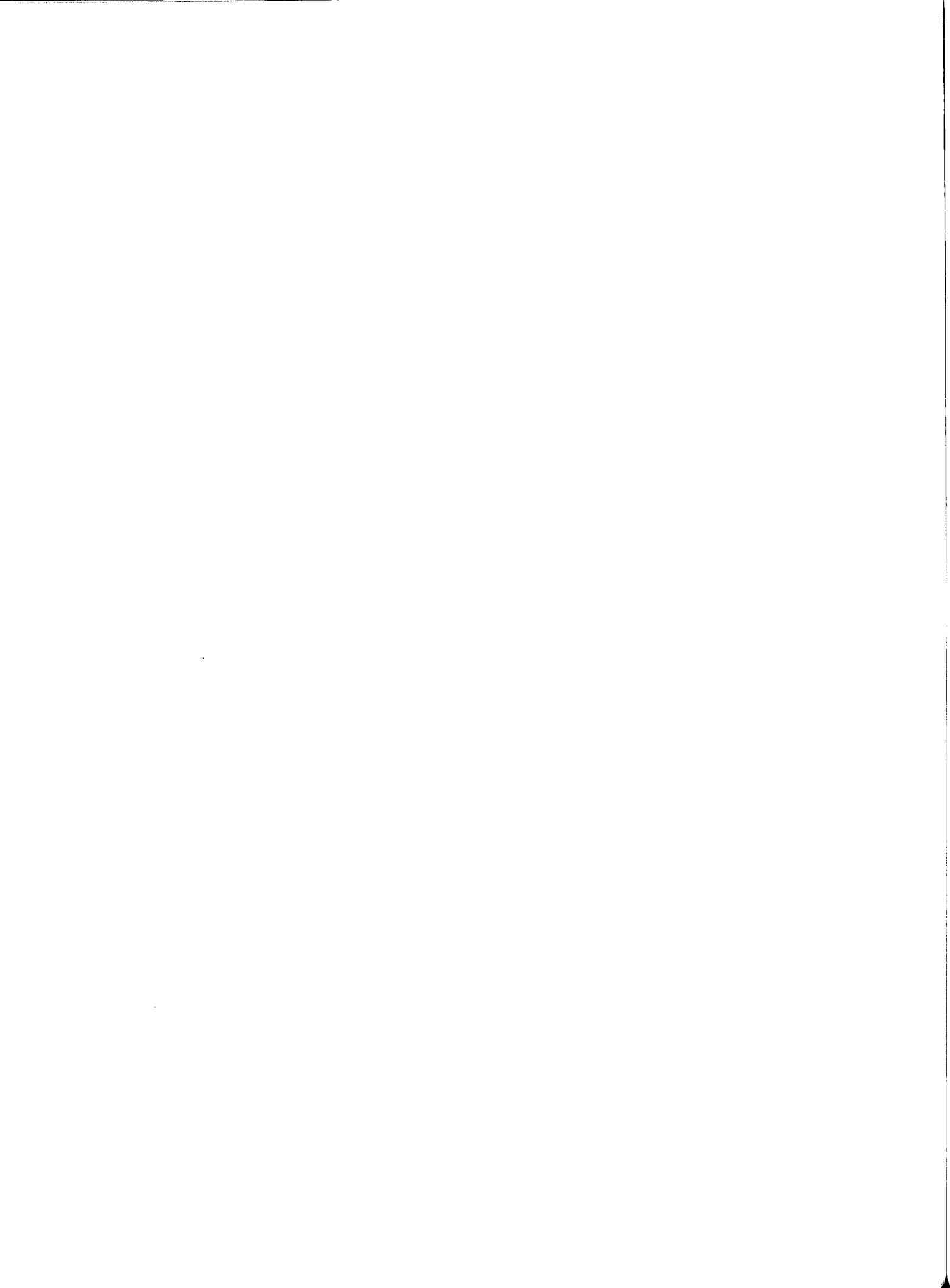
RENVOIS

1. Bell Canada, Subscriber Characteristics Profile Study, 1984. Étude présentée en réponse à la demande de renseignements Bell(CRTC)19fév86-8FP, Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service.
2. Réponse de la Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique à la demande de renseignements BCTel(CRTC)19fév86-8FP, Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service.
3. Trends in Communications Regulation, Vol. 10, N^o 4, avril 1985, pp. 5 à 7.
4. Park, R.E. et B.M. Mitchell, Optimal Peak-Load Pricing for Local Telephone Calls, the Rand Corporation, juin 1986.
5. Une bonne bibliographie des études sur le SLTU, Ibid.
6. Rodgers, P. et G. Morelli, Survey on State Lifeline Telephone Service, National Association of Regulatory Utility Commissioners, 1985.
7. Commission des services publics du Manitoba, Décret N^o59/86, 27 mars 1986. En réponse à une requête présentée par le Manitoba Telephone System.
8. Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, Bell Canada, Réduction des tarifs pour le service téléphonique résidentiel à deux abonnés, Décision Télécom CRTC 79-23, 29 novembre 1979.
9. Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique, Majoration tarifaire générale, Décision Télécom CRTC 81-3, 29 janvier 1981, pp. 32 à 36.
10. Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, Bell Canada, Majoration tarifaire, Décision Télécom CRTC 77-8, 1^{er} juin 1977, pp. 17 à 20.
11. Electric Power and Telephone Act, c.20 révisé des Statuts de l'Ile-du-Prince-Édouard, 1984.
12. Loi sur le téléphone, c.496 des Statuts révisés de l'Ontario, 1980, telle que modifiée par les paragraphes 11 et 12 du c.71 des statuts de l'Ontario de 1983.
13. Loi sur les chemins de fer, c.R-2 des Statuts révisés du Canada, 1970, telle que modifiée.

CHAPITRE 10

ANNEXE

**Lois fédérales et provinciales pertinentes concernant
la tarification anti-discriminatoire**



1. British Columbia Utilities Commission:

Utilities Commission Act, Statutes of B.C. 1980, c.60, as amended.

a) Anti-discrimination section:

Discrimination in rates

65. (1) A public utility shall not make, demand or receive an unjust, unreasonable, unduly discriminatory or unduly preferential rate for a service furnished by it in the Province, or a rate that otherwise contravenes this Act, regulations, orders of the commission or other law.

(2) A public utility shall not, as to rate or service, subject any person or locality, or a particular description of traffic, to an undue prejudice or disadvantage, or extend to any person a form of agreement, a rule or a facility or privilege, unless the agreement, rule, facility or privilege is regularly and uniformly extended to all persons under substantially similar circumstances and conditions for service of the same description, and the commission may, by regulation, declare the circumstances and conditions that are substantially similar.

(3) It is a question of fact, of which the commission is the sole judge, whether a rate is unjust or unreasonable, or whether, in any case, there is undue discrimination, preference, prejudice or disadvantage in respect of a rate or service, or whether a service is offered or furnished under substantially similar circumstances and conditions.

(4) In this section a rate is "unjust" or "unreasonable" if the rate is

- (a) more than a fair and reasonable charge for service of the nature and quality furnished by the utility,**
- (b) insufficient to yield a fair and reasonable compensation for the service rendered by the utility, or a fair and reasonable return on the appraised value of its property, or**
- (c) unjust and unreasonable for any other reason.**

(1980-60-65; 1983-10-2), effective October 26, 1983 (B.C. Reg. 393/83).

b) Related sections:

(i) Rates:

Rates

66. (1) In fixing a rate under this Act or regulations

- (a) the commission shall consider all matters that it considers proper and relevant affecting the rate,**
- (b) the commission shall have due regard, among other things, to the fixing of a rate that is not unjust or unreasonable, within the meaning of section 65, and**
- (c) where the public utility furnishes more than one class of service, the commission shall segregate the various kinds of service into distinct classes of service; and in fixing a rate to be charged for the particular**

service rendered, each distinct class of service shall be considered as a self contained unit, and shall fix a rate for each unit that it considers to be just and reasonable for that unit, without regard to the rates fixed for any other unit.

(2) In fixing a rate under this Act or regulations, the commission may take into account a distinct or special area served by a public utility with a view to ensuring, so far as the commission considers it advisable, that the rate applicable in each area is adequate to yield a fair and reasonable return on the appraised value of the plant or system of the public utility used, or prudently and reasonably acquired, for the purpose of furnishing the service in that special area, but, where the commission takes a special area into account, it shall have regard to the special considerations applicable to an area that is sparsely settled or has other distinctive characteristics.

(3) For this section, the commission shall exclude from the appraised value of the property of the public utility any franchise, licence, permit or concession obtained or held by the utility from a municipal or other public authority beyond the money, if any, paid to the municipality or public authority as consideration for that franchise, licence, permit or concession, together with necessary and reasonable expenses in procuring the franchise, licence, permit or concession.

Orders respecting contracts

70. (1) Where the commission, after a hearing, finds that under a contract entered into by a public utility a person receives a regulated service at rates that are unduly preferential or discriminatory, the commission may

- (a) declare the contract unenforceable, either wholly or to the extent the commission considers proper, and the contract is then unenforceable to the extent specified, or
- (b) make any other order it considers advisable in the circumstances.

(2) Where a contract is declared unenforceable either wholly or in part, the commission may order that rights accrued before the date of the order be preserved and those rights may then be enforced as fully as if no proceedings had been taken under this section.

(ii) Services:

Improved service

30. Where the commission, after a hearing held on its own motion or on complaint, finds that the service of a public utility is unreasonable, unsafe, inadequate or unreasonably discriminatory, the commission shall determine what is reasonable, safe, adequate and fair service and order the utility to provide it.

No discrimination or delay in service

45. On reasonable notice, every public utility shall furnish to all persons applying for service, and reasonably entitled to it, who pay or agree to pay the rates established for that service under this Act or regulations, suitable service without undue discrimination or undue delay.

Exemption

46. The commission may, by order, exempt a municipality, on application, from section 45 except in a defined area, but may, on application by any person and after notice to the municipality, enlarge or reduce that area.

2. Alberta Public Utilities Board:

Public Utilities Board Act, Revised Statutes of Alberta 1980, c.P-37, as amended.

a) Anti-discrimination section:

91(1) No owner of a public utility shall

(a) make, impose or extract an unjust or unreasonable or unjustly discriminatory or unduly preferential individual or joint rate, commutation rate, travel allowance or other special rate, toll, fare, charge or schedule for any product or service supplied or rendered by it within Alberta,

(b) adopt or impose an unjust or unreasonable classification in the making of or as the basis of an individual or joint rate, toll, fare, charge or schedule for any product or service rendered by it within Alberta,

(c) adopt, maintain or enforce a regulation, practice or measurement that is unjust, unreasonable, unduly preferential, arbitrarily or unjustly discriminatory or otherwise in contravention of law, or provide or maintain a service that is unsafe, improper or inadequate, or withhold or refuse a service that can reasonably be demanded and furnished when ordered by the Board,

(d) make or give, directly or indirectly, an undue or unreasonable preference or advantage to any person or corporation or to any locality or to any particular description of traffic in any respect whatsoever, or subject a particular person or corporation or locality or a particular description of traffic to any prejudice or disadvantage in any respect whatever,...

b) Related sections:

Investigation of
utilities and rates

72 When it is made to appear to the Board, on the application of an owner of a public utility or of a municipality or person having an interest, present or contingent, in the matter in respect of which the application is made, that there is reason to believe that the tolls demanded by an owner of a public utility exceed what is just and reasonable, having regard to the nature and quality of the service rendered or of the commodity supplied, the Board

(a) may proceed to hold such investigation as it thinks fit into all matters relating to the nature and quality of the service or the commodity in question, or to the performance of the service and the tolls or charges demanded therefor,

(b) may make any order respecting the improvement of the service or commodity and as to the tolls or charges demanded, that seems to it to be just and reasonable, and

(c) may disallow or change, as it thinks reasonable, any such tolls or charges that, in its opinion, are excessive, unjust or unreasonable or unjustly discriminate between different persons or different municipalities, but subject however to such of the provisions of any contract existing between the owner of the public utility and a municipality at the time the application is made as the Board considers fair and reasonable.

Rates established
by agreement

73 When, by a contract between an owner of a public utility and a municipality or person for the supply of a commodity or service by means of the public utility, a rate, toll or charge is agreed on either as a fixed or variable rate, toll or charge, or a maximum or minimum rate, toll or charge, and whether that rate, toll or charge is agreed on with respect to a present or future supply of an existing or non-existing commodity or service, then, notwithstanding anything in this Act, the Board may, on the application of the owner, municipality or person and on it being shown on the hearing of the application that the rate, toll or charge is insufficient, excessive, unjust or unreasonable, change the rate, toll or charge to some other greater or lesser rate, toll or charge, that it considers fair and reasonable.

3. Saskatchewan Public Utilities Review Commission:

The Public Utilities Review Commission Act, Statutes of Saskatchewan 1981-82 and 1982-83, c.P-45.1.

a) Anti-discrimination section:

No clear anti-discrimination section.

b) Related section:

Consideration of application

6(1) Where an application is made, the commission shall determine if, and the corporation making the application shall satisfy the commission that, the proposed new rates are reasonable and justified in the circumstances.

(2) Subject to subsection (3), in determining whether proposed new rates are reasonable and justified the commission shall have regard to:

(a) the costs of providing the particular services for which the new rates are proposed insofar as those costs can, in the opinion of the commission, reasonably be identified;

(b) the overall revenue requirements of the corporation with respect to all regulated services, including:

(i) the amounts required to meet the costs incurred by the corporation to provide all regulated services; and

(ii) the earnings necessary to ensure the financial health of the corporation, including the earnings necessary to finance a reasonable proportion of the corporation's capital investment program in a manner consistent with sound financing practices;

(c) any policies with respect to the design or structure of its rates, including policies which may give preference to certain persons, groups or classifications that, in the opinion of the commission, are related to the responsible performance of the corporation's powers and duties; and

(d) any other matters affecting rates that, in the opinion of the commission, ought to be considered.

(Subsection (3) refers to insurance premiums.)

4. Manitoba Public Utilities Board:

Public Utilities Board Act, Revised Statutes of Manitoba 1970, c.P-280, as amended.

a) Anti-Discrimination section:

82(1) No owner of a public utility shall

- (a) make, impose, or exact any unjust or unreasonable, unjustly discriminatory, or unduly preferential, individual or joint rate, commutation rate, mileage, or other special rate, toll, fare, charge, or schedule, for any product or service supplied or rendered by it within the province;
- (b) without the written authorization of the board and subject to subsection (2), make, impose, exact, or collect, any rate, toll, fare, or charge, or any schedule of rates, either individual or joint, for any product supplied or service rendered by it within the province;
- (c) adopt or impose any unjust or unreasonable classification in the making, or as the basis, of any individual or joint rate, toll, fare, charge or schedule for any product or service rendered by it within the province;
- (d) adopt, maintain, or enforce any regulation, practice, or measurement that is unjust, unreasonable, unduly preferential, arbitrarily or unjustly discriminatory or otherwise in violation of law, or provide or maintain any service that is unsafe, improper, or inadequate, or withhold or refuse any service that can reasonably be demanded and furnished when ordered by the board;
- (e) make or give, directly or indirectly, any undue or unreasonable preference or advantage to any person or corporation, or to any locality, or to any particular description of traffic in any respect whatsoever, or subject any particular person or corporation or locality, or any particular description of traffic, to any prejudice or disadvantage in any respect whatsoever; ...

b) Related sections:

Investigation of excess charges.

64(?) Where

- (a) it is made to appear to the board, upon the complaint of an owner of a public utility, or of any municipality or person having an interest, present or contingent, in the matter in respect of which the complaint is made, that there is reason to believe that the tolls or charges demanded by any owner of a public utility exceed what is just and reasonable, having regard to the nature and quality of the service rendered or of the commodity supplied; or
- (b) requested to do so by the minister; or
- (c) in the opinion of the board it is expedient to do so, on its own initiative;

the board may proceed to hold such investigation as it sees fit into all matters relating to the nature and quality of the service or the commodity in question, or to the performance of the service and the tolls or charges demanded therefor.

Order on investigation.

64(2) Upon completion of an investigation made under subsection (1), the board may make such order respecting the improvement of the service or commodity and as to the tolls or charges demanded, as seems to it to be just and reasonable, and may disallow or change, as it thinks reasonable, any such tolls or charges as, in its opinion, are excessive, unjust, or unreasonable or unjustly discriminate between different persons or different municipalities, but subject, however, to such of the provisions of any contract existing between the owner and a municipality at the time the complaint is made as the board considers fair and reasonable.

S.M., 1959 (2nd Sess.), c. 51, s. 64.

Increase or decrease of contractual rate.

65(1) Where, by any contract between an owner of a public utility and any municipality, other corporation, or person for the supply of any commodity or service by means of the public utility, the rate, toll or charge is agreed upon either as a fixed or variable rate, toll, or charge, or a maximum or minimum rate, toll, or charge, and whether the rate, toll, or charge is agreed upon with respect to a present or future supply of an existing or non-existing commodity or service, then, notwithstanding any other provision of this Act, upon the application of the owner, municipality, corporation or person, and if, upon the hearing of the application, it is shown that the rate, toll, or charge is insufficient, excessive, unjust, or unreasonable, the board may change the rate, toll or charge to such other greater or lesser rate, toll or charge, as it deems fair and reasonable.

Orders as to utilities.

77 The board may, by order in writing after notice to, and hearing of, the parties interested,

- (a) fix just and reasonable individual rates, joint rates, tolls, charges, or schedules thereof, as well as commutation, mileage, and other special rates that shall be imposed, observed, and followed thereafter, by any owner of a public utility wherever the board determines that any existing individual rate, joint rate, roll, charge or schedule thereof or commutation, mileage, or other special rate is unjust, unreasonable, insufficient, or unjustly discriminatory or preferential;
- (b) fix just and reasonable standards, classifications, regulations, practices, measurements, or service to be furnished, imposed, observed, and followed thereafter by any such owner;

Preferential rates from municipal utility.

82(15) Notwithstanding subsection (1), a municipality that is the owner of a public utility may, if authorized by by-law, enter into an agreement to charge an individual consumer a preferential rate; and, where the rate specified in the agreement is, in the opinion of the board, one to which clause (a) of subsection (1) would apply, the authorizing by-law shall provide that the municipality shall annually pay, from proceeds of a special levy imposed annually for that purpose to the account of the utility concerned the difference between the amount received pursuant to the agreement and the amount that would have been received had the rate been established in compliance with this Act but without reference to this subsection; and the rate used in establishing the difference shall be approved by the board.

5. Ontario Telephone Service Commission:

Telephone Act, Revised Statutes of Ontario 1980, c.496, as amended by Statutes of Ontario 1983, c.71, ss.11, 12.

a) Anti-discrimination section:

Service to
be fair

106.—(1) No telephone system, in offering or providing a telephone service, shall,

- (a) make an unwarranted discrimination against any person;
- (b) give an undue advantage to any person; or
- (c) subject any person to an undue disadvantage.

Onus on
system

(2) Where it is alleged that a telephone system has committed an act mentioned in subsection (1), the onus of proving that the discrimination is warranted or that the advantage or disadvantage is not undue is on the telephone system.

Interpre-
tation

(3) Charging different rates based on the nature of the use made of a telephone system is not a contravention of this section.

b) Related section:

Tariffs and
tolls to be
filed and
approved

105.— (1) Every telephone system shall file with the Commission its tariff of rates and tolls in such form and containing such particulars as the Commission requires and no system or municipality shall charge or levy any rate or toll that has not been filed with and approved by the Commission.

Public
hearing

(2) Where the Commission is of the opinion that a change in a tariff of rates and tolls should not be approved without a public hearing, it shall give written notice of the time and place of the hearing to the telephone system desiring the change, and the telephone system shall, unless the Commission orders otherwise, publish, once a week for two successive weeks immediately preceding the hearing, notice of the hearing in a newspaper having general circulation in the municipality or municipalities where the change in the tariff is sought. R.S.O. 1970, c. 457, s. 105.

Rates to be
just and
reasonable

(3) Every rate or toll charged or levied by a telephone system shall be just and reasonable.

6. Québec Régie des services publics:

Loi concernant la Régie des services publics, Statuts révisés du Québec 1977,
c.R-8.

a) Article anti-discriminatoire:

Il n'y en a pas.

b) Article connexe:

Prix, taux, loyers. **17.** Les prix, taux et loyers exigés par un propriétaire d'une entreprise publique doivent être justes et raisonnables.

Liste requise. Tout propriétaire d'entreprise publique doit fournir à la Régie, avant de commencer ses opérations et chaque fois que la Régie le requiert, la liste de ses prix, taux ou loyers, ainsi qu'une copie de ses classifications, règlements, formules de contrat et autres documents de même nature et tous autres renseignements que la Régie peut exiger.

S. R. 1964, c. 229, a. 17.

7. Commission des services publics du Nouveau-Brunswick:

Loi sur les services publics, Statuts révisés du Nouveau-Brunswick 1973,
c.P-27, modifié.

a) Article anti-discriminatoire:

6(1) Lorsque la Commission reçoit une plainte formulée par écrit à l'effet que les tarifs, droits, frais ou indicateurs d'une entreprise de service public sont, sous quelque rapport, déraisonnables, insuffisants ou injustement discriminatoires, ou que quelque règlement, mesure, pratique ou acte touchant ou concernant le fonctionnement d'une entreprise de service public est, sous quelque rapport, déraisonnable, insuffisant ou injustement discriminatoire, ou que le service d'une telle entreprise de service public est insuffisant ou impossible à obtenir, ou qu'une entreprise de service public devrait étendre ses services à un district qui en est privé, la Commission doit faire, avec ou sans avis, l'enquête qu'elle juge nécessaire ou opportune, et peut ordonner que ces tarifs, droits, frais ou indicateurs soient réduits, modifiés ou changés et peut rendre toute autre ordonnance au sujet de la modification ou du changement du règlement, de la mesure, de la pratique ou de l'acte selon que la justice l'exige en l'espèce, et peut ordonner, aux conditions et avec les réserves qui sont justes, que cette entreprise assure un service et des facilités convenables, et peut ordonner qu'elle étende ses services à un district qui en est privé, aux conditions et avec les réserves que la Commission juge convenables.

b) Articles connexes:

6(2) La Commission peut, de sa propre initiative et sans recevoir de plainte formulée par écrit, faire toute enquête prévue au paragraphe (1) et peut, en se fondant sur les résultats d'une telle enquête, rendre la décision ou l'ordonnance qu'elle estime être d'intérêt public.

6(3) En rendant une ordonnance en application du présent article, la Commission doit tenir compte d'un taux de rendement raisonnable pour le capital investi par l'entreprise de service public.

6(4) Une telle ordonnance ne peut être rendue avant qu'une audience publique ou une enquête ait eu lieu sur la question.

18(1) Nul ne doit sciemment demander, accepter ni recevoir une ristourne, une réduction ou un traitement de faveur concernant un service fourni par une entreprise de service public ou concernant un tel service ou y afférent lorsque cela a pour effet de faire fournir, par n'importe quel moyen, ce service gratuitement ou selon un tarif inférieur au tarif stipulé dans les indicateurs en vigueur comme le prévoit la présente loi, ou pour effet de fournir un service ou un avantage non prévus dans la présente loi.

8. Nova Scotia Board of Commissioners of Public Utilities:

Public Utilities Act, Revised Statutes of Nova Scotia 1967, c.258, as amended.

a) Anti-discrimination sections:

Equality of
service and
charges.

63 (1) All tolls, rates and charges shall always, under substantially similar circumstances and conditions in respect of service of the same description, be charged equally to all persons and at the same rate, and the Board may by regulation declare what shall constitute substantially similar circumstances and conditions.

Unauthorized
tolls.

(2) The taking of tolls, rates, and charges contrary to the provisions of this Section and the regulations made pursuant thereto is prohibited and declared unlawful. R. S., c. 243, s. 63.

102 If any public utility or any agent or officer thereof shall directly or indirectly, by any device whatsoever, or otherwise, charge, demand, collect or receive from any person, firm or corporation a greater or less compensation for any service rendered or to be rendered by it than that prescribed in the public schedules or tariffs then in force or established, as provided in this Act, or than it charges, demands, collects or receives from any other person, firm or corporation other than one conducting a like business for a like and contemporaneous service, such public utility shall be deemed guilty of unjust discrimination, which is hereby prohibited and declared unlawful, and upon conviction thereof shall be liable to a penalty of not less than fifty dollars for each offence; and such agent or officer so offending shall upon conviction thereof be liable to a penalty of not less than twenty-five dollars for each offence. R. S., c. 243, s. 101.

Unjust discrimination.

Undue preference or prejudice.

104 (1) If any public utility shall knowingly or willfully make or give an undue or unreasonable preference or advantage to any particular person, firm or corporation, or shall subject any particular person, firm or corporation to any undue or unreasonable prejudice or disadvantage in any respect whatsoever, such public utility shall be deemed guilty of unjust discrimination, which is hereby prohibited and declared unlawful.

Penalty.

(2) Any person, firm or corporation violating the provisions of this Section shall on conviction thereof be liable to a penalty of not less than five dollars for each offence. R. S., c. 243, s. 103.

Rebate, concession, etc., prohibited.

105 (1) It shall be unlawful for any person, firm or corporation knowingly to solicit, accept or receive any rebate, concession or discrimination in respect to any service in or affecting or relating to any public utility, or for any service in connection therewith, whereby any such service shall, by any device whatsoever or otherwise, be rendered free or at less rate than that named in the schedules and tariffs in force as provided in this Act, or whereby any service or advantage is received other than is in this Act specified.

Penalty.

(2) Any person, firm or corporation violating the provisions of this Section shall on conviction thereof be liable to a penalty of not less than twenty-five dollars for each offence. R. S., c. 243, s. 104.

b) Related sections:

Investigation
by Board.

18 Whenever the Board shall believe that any rate or charge is unreasonable or unjustly discriminatory, or that any reasonable service is not supplied, or that an investigation of any matter relating to any public utility should for any reason be made, it may, on its own motion summarily investigate the same with or without notice. R. S., c. 243, s. 18.

43 Every public utility is required to furnish service and facilities reasonably safe and adequate and in all respects just and reasonable. R. S., c. 243, s. 48.

Adequate
service.

Where
rates found
unjust;-
powers of
Board.

32 (1) If upon any investigation the rates, tolls, charges, or schedules, are found to be unjust, unreasonable, insufficient or unjustly discriminatory, or to be preferential or otherwise in violation of any of the provisions of this Act, the Board shall have power to cancel such rates, tolls, charges, or schedules, and declare null and void all contracts or agreements in writing or otherwise, to pay or touching the same, upon and after a day to be named by the Board, and to determine and by order fix, and order substituted therefor, such rate or rates, tolls or schedules as shall be just and reasonable.

Board may
substitute
regulations
etc.

(2) If upon such investigation it shall be found that any regulation, time schedule, act or service complained of is unjust, unreasonable, insufficient, preferential, unjustly discriminatory or otherwise in violation of any of the provisions of this Act, or if it is found that reasonable service is not supplied the Board shall have power to determine and substitute therefor such other regulations, time schedules, service or acts and to make such order respecting and such changes in such regulations, time schedules, services or acts as shall be just and reasonable.

9. P.E.I. Public Utilities Commission:

Electronic Power and Telephone Act, Statutes of Prince Edward Island 1984, c.20, as amended.

a) Anti-discrimination section:

29. (1) If, upon any investigation, the rates, tolls, charges or schedules, whether fixed by or the subject of a signed contract or agreement or otherwise, are found to be unjust, unreasonable, insufficient or unjustly discriminatory, or to be preferential or otherwise in violation of this Act, the Commission may cancel the rates, tolls, charges or schedules, and declare void all contracts or agreements in writing or otherwise touching the same, and may determine and fix by order and order substituted therefor such other rates, tolls, charges and schedules as to the Commission may seem just and reasonable.

Powers of Commission relating to rates, tolls, etc.

b) Related sections:

Complaints against public utility, investigation by Commission

27. (1) Upon a complaint made in writing to the Commission, against any public utility, by any municipal corporation or by any five persons, firms or corporations, that any of the rates, tolls, charges, or schedules, whether fixed by or the subject of a signed contract or agreement or otherwise, are, in any respect, unreasonable or unjustly discriminatory, or that any regulation, measurement, practice or act affecting or relating to the transmission, delivery or furnishing of electric energy or the conveyance of telephone messages, or any service in connection therewith is, in any respect, unreasonable, insufficient or unjustly discriminatory or that the service is inadequate or unobtainable, the Commission shall make an investigation, and may order such rates, tolls, charges or schedules, modified or altered, and may make an order as to the modification or change of the regulation, measurement, practice or acts, and may order, on such terms and subject to such conditions as may seem just, that the public utility furnish reasonable adequate service and facilities, and make such alterations, extensions and additions as may be required; but before proceeding to make an investigation, the Commission shall require proof that a copy of the said complaint together with a notice of the time and place of such investigation has been served on the public utility at least fifteen days before the date fixed for the investigation, and, if the public utility is unable or unwilling to satisfy the complaint, it may within eight days after the service of the complaint file its answer with the Commission, and the public utility shall be given an opportunity of being heard and of adducing evidence at the investigation.

Summary investigation by Commission

28. (1) When the Commission believes that any of the grounds mentioned in section 27 exist for complaint by any person against any public utility, or that an investigation of any matter relating to any public utility should, for any reason, be made, it may, on its own motion, summarily investigate the same with or without notice.

- (4) If, upon any investigation made under this section, the Commission finds that any regulation or act, or any service to any customer of a public utility is unjust, unreasonable, insufficient, preferential, unjustly discriminatory or unobtainable or contrary to this Act, or if it finds that adequate service is not being supplied by such public utility to such customer, the Commission may determine and order substituted therefor such other regulations, acts or service as it may deem just and reasonable; and may order that service to such customer be supplied by another public utility.

Orders
permissible by
Commission
after formal
hearing

10. Newfoundland Board of Commissioners of Public Utilities:

Public Utilities Act, Revised Statutes of Newfoundland 1970, c.322, as amended.

a) Anti-discrimination sections:

70.—(1) All tolls, rates and charges shall always, under substantially similar circumstances and conditions in respect of service of the same description, be charged equally to all persons and at the same rate, and the Board may by regulation declare what shall constitute substantially similar circumstances and conditions.

Equality
of rates.

Penalty for
unjust
discrimination.

102. If any public utility or any agent or officer thereof directly or indirectly, by any device whatsoever, or otherwise, charges, demands, collects or receives from any person, firm or corporation a greater or less compensation for any service rendered or to be rendered by it than that prescribed in the public schedules or tariffs then in force or established, as provided in this Act, or than it charges, demands, collects or receives from any other person, firm or corporation other than one conducting a like business for a like and contemporaneous service, such public utility is deemed guilty of unjust discrimination, which is hereby prohibited and declared unlawful, and upon conviction thereof is liable to a penalty of not less than fifty dollars for each offence and such agent or officer so offending is upon conviction liable to a penalty of not less than twenty-five dollars for each offence.

104. If any public utility knowingly or wilfully makes or gives any undue or unreasonable preference or advantage to any particular person, firm or corporation, or subjects any particular person, firm or corporation to any undue or unreasonable prejudice or disadvantage in any respect whatsoever, the public utility is deemed guilty of unjust discrimination, which is hereby prohibited and declared unlawful and any person, firm or corporation violating the provisions of this section is on conviction liable to a penalty of not less than fifty dollars for each offence.

Penalty for undue preference or prejudice.

105.—(1) No person, firm or corporation shall knowingly solicit, accept or receive any rebate, concession or discrimination in respect of any service in or affecting or relating to any public utility, or for any service in connection therewith whereby any such service by any device whatsoever or otherwise is rendered free or at a less rate than that named in the schedules and tariffs in force as provided in this Act, or whereby any service or advantage is received other than in this Act specified.

Penalty for soliciting or receiving rebate.

(2) Any person, firm or corporation violating the provisions of this section shall on conviction thereof be liable to a penalty of not less than twenty-five dollars for each offence.

b) Related sections:

Adequate service to be furnished by public utility.

35.—(1) Every public utility shall furnish service and facilities reasonably safe and adequate and in all respects just and reasonable.

Investigation by Board.

79. Whenever the Board believes that any rate or charge is unreasonable or unjustly discriminatory, or that any reasonable service is not supplied, or that an investigation of any matter relating to any public utility should for any reason be made, it may, of its own motion, summarily investigate the same with or without notice.

Power and
procedure of
Board upon
complaint
made.

81.—(1) Upon a complaint made to the Board against any public utility by any incorporated municipal body or by any five persons, firms or corporations, that any of the rates, tolls, charges or schedules are in any respect unreasonable or unjustly discriminatory or that any regulation, measurement, practice or act whatsoever affecting or relating to the operation of any public utility is in any respect unreasonable, insufficient or unjustly discriminatory or that the service is inadequate or unobtainable, the Board shall proceed, with or without notice, to make such investigation as it deems necessary or expedient, and may order such rates, tolls, charges or schedules reduced, modified or altered, and make such other order as to the reduction, modification or change of such regulation, measurement, practice or acts as the justice of the case may require, and may order on such terms and subject to such conditions as are just that the public utility furnish reasonably adequate service and facilities and make such extensions as may be required, but no such order shall be made or entered by the Board without a public hearing or enquiry first had in respect thereof.

84.—(1) If upon any investigation the rates, tolls, charges or schedules are found to be unjust, unreasonable, insufficient or unjustly discriminatory, or to be preferential or otherwise in violation of any of the provisions of this Act, the Board has power to cancel such rates, tolls, charges or schedules and declare null and void all contracts or agreements in writing or otherwise to pay or touching the same, upon and after a day to be named by the Board, and to determine and by order fix and order substituted therefor, such rate or rates, tolls or schedules as shall be just and reasonable.

Powers of
Board when
rates found
unjust.

(2) If upon such investigation it is found that any regulation, time schedule, act or service complained of is unjust, unreasonable, insufficient, preferential, unjustly discriminatory or otherwise in violation of any of the provisions of this Act, or if it is found that reasonable service is not supplied, the Board has power to determine and substitute therefor such other regulations, time schedules, service or acts and to make such order respecting and such changes in such regulations, time schedules, service or acts as shall be just and reasonable, and upon any investigation for the purpose of determining upon and requiring any reasonable extension or extensions of lines, or of service, the Board has power to fix, determine, and require every such extension or extensions to be made and the terms and conditions upon which the same shall be made, but no hearing shall be held and no order shall be made respecting such extension or extensions, without notice to the public utility affected thereby as provided in this Act.

11. Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes:

Loi sur les chemins de fer, Statuts révisés du Canada 1970, c.R-2, modifié.

Trafic, taxes et tarifs

321. (1) Toutes les taxes doivent être justes et raisonnables et doivent toujours, dans des circonstances et conditions sensiblement analogues, en ce qui concerne tout le trafic du même type suivant le même parcours, être imposées de la même façon à toutes personnes au même taux.

Les taxes
doivent être
justes et
raisonnables

«(2) Une compagnie ne doit pas, en ce qui concerne les taxes ou en ce qui concerne tous services ou installations fournis par elle à titre de compagnie de télégraphe ou de téléphone,»

Aucune
disparité
injuste

a) établir de discrimination injuste contre une personne ou une compagnie;

b) instaurer ou accorder une préférence ou un avantage indu ou déraisonnable à l'égard ou en faveur d'une certaine personne ou d'une certaine compagnie ou d'un certain type de trafic, à quelque point de vue que ce soit; ou

c) faire subir à une certaine personne, une certaine compagnie ou un certain type de trafic un désavantage ou préjudice indu ou déraisonnable, à quelque point de vue que ce soit;

et, lorsqu'il est démontré que la compagnie établit une discrimination ou accorde une préférence ou un avantage, il incombe à la compagnie de prouver que cette discrimination

n'est pas injuste ou que cette préférence n'est pas indue et déraisonnable.

(3) La Commission peut déterminer, comme questions de fait, si le trafic se fait ou s'est fait dans des circonstances et conditions sensiblement analogues et s'il y a eu, dans quelque cas que ce soit, une discrimination injuste, ou une préférence, un avantage, un préjudice ou un désavantage indu ou déraisonnable au sens du présent article ou si, dans quelque cas que ce soit, la compagnie s'est ou non conformée aux dispositions du présent article ou de l'article 320.

Pouvoir de décision de la Commission

(4) La Commission peut

a) suspendre ou différer l'application de tout tarif de taxes ou toute partie de celui-ci qui, à son avis, peut être contraire aux dispositions de l'article 320 ou du présent article; et

b) rejeter tout tarif de taxes ou toute partie de celui-ci qu'elle considère être contraire aux dispositions de l'article 320 ou du présent article, et sommer la compagnie d'y substituer un tarif satisfaisant pour la Commission ou prescrire d'autres taxes en remplacement de toutes taxes ainsi rejetées.

Pouvoir de la Commission de suspendre, différer ou de rejeter des tarifs

(5) En toute autre matière non expressément prévue par le présent article, la Commission peut émettre des ordonnances au sujet de tout ce qui a trait au trafic, aux taxes et aux tarifs, ou à l'un d'eux.

Pouvoirs généraux de la Commission

(6) Dans le présent article et dans l'article 322, les expressions «compagnie», «Loi spéciale», «taxes» et «trafic» ont la signification que leur attribue l'article 320. 1966-67, c. 69, art. 68.

Définition d'expressions



CHAPITRE 11

**Effets de l'évolution de la technologie des télécommunications
sur les structures tarifaires actuelles et les autres structures
tarifaires possibles des services local et interurbain**



CHAPITRE 11
TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
11.1 Historique	507
11.2 Historique des principes de tarification	508
11.3 Effets des innovations technologiques futures sur le prix de revient des services	509
11.4 Répercussions de la structure tarifaire sur les décisions des compagnies de téléphone en matière d'investissement	511
11.5 Relation entre les attentes des abonnés et les investissements dans les installations locales	512
Renvois	514
Annexe A - Les progrès technologiques depuis l'après-guerre	517
Annexe B - Tendances et les répercussions de la technologie	522



11.1 Historique

Au cours des dernières décennies, le secteur des télécommunications a connu une innovation technologique prodigieuse, qui ne cesse de s'accélérer. On trouvera dans l'annexe A du présent chapitre un bref résumé de cette évolution, tiré des communications présentées par I. Dorros et Th. Irmer à la Conférence sur les réseaux tenue en juin 1986.¹

Cette période a été caractérisée par une baisse considérable du coût du matériel et une augmentation du rendement. En outre, comme l'illustre le tableau 11.1 ci-après, dans un certain nombre de grandes compagnies de téléphone, la technologie numérique remplace rapidement les anciennes techniques de transmission et de commutation.

TABLEAU 11.1
Conversion à la technologie numérique
(Pourcentage estimatif des installations converties)

Année	B.C. Tel		Bell		NBTel	
	1985	1986	1985	1986	1985	1986
Type d'équipement						
Commutation interurbaine	76,0	100,0	63,0	88,0	45,0	100,0
Commutation locale	33,0	70,0	18,0	42,0	15,0	40,0
Transmission interurbaine	nd	nd	60,0	74,0	46,0	33,0
Transmission locale intercentraux	nd	nd	56,0	75,0	nd	75-85,0

L'adoption de la technologie numérique s'est accompagnée d'importants progrès dans le domaine du logiciel, qui ont permis d'offrir de nouvelles fonctions réseau et d'améliorer le contrôle. En fait, le coût du logiciel devient déterminant dans l'élaboration d'un nouveau système, au point de devenir prohibitif pour certains manufacturiers, comme le démontre la récente décision prise par ITT de mettre un terme à l'adaptation de son commutateur System 12 pour le marché nord-américain.

Le matériel ne limite plus le développement des systèmes, car il offre désormais un rendement très élevé à un coût extrêmement réduit. Actuellement, les seuls obstacles réels au changement sont liés à la nécessité d'assurer une modernisation ordonnée de l'équipement en place, dont une importante partie du coût en capital net reste encore à récupérer, ainsi que d'élaborer de nouveaux systèmes d'exploitation et de maintenance.

Les principaux progrès technologiques dans le secteur des télécommunications influent surtout sur le réseau lui-même. L'accès au réseau est assuré par un équipement externe (de cuivre) qui a subi peu de changements essentiels. Malgré une certaine modernisation et rationalisation du système de distribution, rien ne permettra de réduire de façon sensible le coût du matériel.

D'une façon empirique, on estime en général qu'environ un tiers des coûts de l'infrastructure de base des télécommunications sont liés à l'équipement d'accès. Ces coûts ont été dans une large mesure récupérés par le biais des tarifs ordinaires du service local et du service interurbain. Par conséquent, si l'on considère que les techniques d'accès n'évoluent que lentement, on peut prévoir qu'une portion importante des coûts récupérés par le biais de ces tarifs ne connaîtra pas de variation sensible dans un avenir rapproché.

11.2 Historique des principes de tarification

Au début de l'ère de la téléphonie, les tarifs locaux couvraient les coûts d'accès et ceux du réseau local, tandis que les tarifs interurbains étaient établis de manière à récupérer les coûts de liaison des réseaux locaux entre eux (à cette époque, l'interconnexion était relativement coûteuse). Avec le temps, cependant, les coûts associés au réseau ont diminué considérablement. Malgré tout, les compagnies de téléphone se sont montrées quelque peu réticentes à modifier le rapport existant entre les tarifs interurbains et les tarifs locaux. Par conséquent, le rapport qui existait à l'origine entre les tarifs et le prix de revient des services local et interurbain a disparu.

On a également appliqué le principe de l'établissement des coûts moyens. Les tarifs sont fixés de manière à refléter le prix de revient moyen de la prestation d'un service sur l'ensemble du territoire de la compagnie de téléphone. Or, l'acheminement du trafic comporte, bien sûr, certaines économies d'échelle, ce qui fait que des routes à fort trafic peuvent en réalité être moins chères (par unité de trafic) que des routes à faible trafic.

Enfin, pour fixer les tarifs téléphoniques locaux, on a utilisé la tarification en fonction de la valeur du service, qui a établi des tarifs d'affaires supérieurs aux tarifs résidentiels. En outre, les tarifs d'affaires et les tarifs résidentiels augmentent en fonction du nombre d'abonnés qui se trouvent dans une circonscription, ce qui inverse le rapport habituel de dépendance à l'égard des coûts.

11.3 Effets des innovations technologiques futures sur le prix de revient des services

Les pressions exercées pour ou contre des modifications de la tarification des services de télécommunications peuvent s'intensifier ou s'atténuer selon l'évolution de la structure des coûts des divers services. Bell Canada et la Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique ont exprimé leur opinion à ce sujet en réponse aux questions soulevées au cours de la présente enquête. Ainsi, en ce qui concerne l'évolution technologique, Bell s'est prononcée de la façon suivante:

La recherche de nouvelles technologies s'est traduite par l'introduction de systèmes numériques permettant de réaliser des économies (...) Ces technologies touchent à la fois les services locaux et interurbains. Toutefois, l'utilisation de ces technologies permet une meilleure compression des coûts des services interurbains que des services locaux, car elles permettent une meilleure concentration dans la partie supérieure de la hiérarchie du réseau.²

La B.C. Tel, elle aussi, considère que les nouvelles technologies ont des répercussions plus fortes sur le prix de revient du service interurbain que sur celui du service local:

Les coûts d'accès constituent une part importante des coûts du service local, et la large distribution géographique des abonnés limite les possibilités d'exploiter les économies d'échelle, comparativement au réseau interurbain, qui comporte une part plus importante de ses coûts dans des régions plus concentrées, comme dans les installations intervilles, qui offrent de meilleures possibilités d'économies d'échelle. De plus, la croissance du trafic interurbain a été supérieure à celle du tarif local, ce qui a permis d'envisager plus tôt la mise en service économique de nouvelles installations.³

Ces conclusions viennent confirmer l'observation que nous avons faite auparavant selon laquelle les réductions de coûts s'appliqueront principalement au réseau interurbain. Mais on pourrait faire d'autres commentaires concernant des technologies et des coûts spécifiques, et le lien qui existe entre eux. Par exemple, le coût des fibres optiques diminue au point que les satellites ne seront peut-être plus concurrentiels pour les liaisons point-à-point sur les routes à fort trafic, même s'ils demeureront vraisemblablement la technologie privilégiée pour acheminer le trafic sur les routes moins chargées (à faible densité) dans les régions éloignées où le point de destination est mobile, et pour le trafic de radiodiffusion. En outre, il se peut que les satellites occupent de nouveaux créneaux spécialisés sur le marché. Il convient de noter ici que l'élément déterminant dans le prix de revient des services de télécommunications sera non pas le coût des satellites mais probablement celui des fibres optiques, même si, bien entendu, ce sera en dernier lieu la différence de coût qui dictera le choix de la technologie que l'on utilisera pour une application donnée. On trouvera à l'annexe B un examen plus détaillé des effets possibles de l'évolution technologique sur la prestation des services.

Le progrès technologique peut également donner lieu à des modifications de la répartition du trafic sur le réseau. La multiplication des ordinateurs personnels, par exemple, est susceptible d'occasionner une longue durée d'occupation pour les communications avec les bases de données, tandis que, par contraste, les appels automatisés de vérification de crédit ont une durée d'occupation très courte. La demande liée à ces applications exigera peut-être un renforcement du réseau, faisant ainsi augmenter les tarifs.

Par ailleurs, l'évolution technologique pourrait modifier radicalement les méthodes de conception des réseaux. Ainsi, étant donné que la capacité (largeur de bande) a toujours été extrêmement coûteuse, les techniques d'optimisation du réseau ont visé à réduire au minimum la capacité nécessaire pour acheminer le trafic prévu (et pour répondre à la croissance à court terme). A l'avenir, toutefois, la largeur de bande pourrait perdre de son importance en raison de la diminution relative des prix, ce qui, par voie de conséquence, pourrait modifier le coût relatif des diverses parties du réseau. En fait, cette évolution pourrait déboucher sur la conception de réseaux dans lesquels la distinction entre service local et service interurbain s'atténuerait de plus en plus (sauf peut-être à des fins tarifaires).

Sur le plan technologique, on remarque en ce moment une tendance marquée (qui se poursuivra probablement au cours des dix prochaines années) vers la prestation d'un plus large éventail de services -- particulièrement pour les services dits "de données" -- en utilisant une série de normes universellement acceptables. Ces nouveaux services n'influenceront qu'indirectement sur les coûts associés à la prestation des services téléphoniques ordinaires, dans la mesure où ils rendent plus complexe le logiciel des commutateurs et où ils utilisent la capacité du réseau. Toutefois, ils pourraient avoir de plus fortes répercussions sur les prix de l'équipement (et, par conséquent, sur les coûts assumés par les compagnies de téléphone) selon l'importance qui sera accordée aux coûts de développement dans l'établissement du prix de l'équipement (particulièrement si le logiciel est fourni sur une base groupée).

La discussion qui précède aborde un point qui mérite d'être développé. En effet, entre le coût des nouvelles technologies et les tarifs que paient les abonnés, il y a deux niveaux d'établissement des prix: d'une part, le prix du produit livré par le fabricant (coût assumé par la compagnie de téléphone) et, d'autre part, le tarif associé à son utilisation. Tandis que les pressions de la concurrence font que les frais d'équipement sont en rapport avec leurs coûts, les fabricants peuvent imputer leurs coûts de développement, en respectant certaines limites, de différentes façons. En outre, les coûts des compagnies de téléphone comprennent le coût d'amortissement des technologies successives, qui s'échelonne habituellement sur une période relativement longue.

11.4 Répercussions de la structure tarifaire sur les décisions des compagnies de téléphone en matière d'investissement

Plusieurs compagnies de téléphone ont indiqué que leurs décisions en matière d'investissement sont fondées sur les prévisions de la demande plutôt que sur les structures tarifaires.⁴ Toutefois, Bell Canada établit un lien entre les deux éléments:

Les décisions en matière d'investissement concernant le service local et le service interurbain sont fondées, pour la plupart, sur le niveau existant et le niveau prévu de la demande de ces services. Le niveau de la demande est, à son tour, fonction de la structure tarifaire et du niveau tarifaire existants et prévus. Par conséquent, la structure tarifaire du service local et du service interurbain n'influe sur les décisions en matière d'investissement que dans le sens où elle joue un rôle dans la détermination de la demande.

La B.C. Tel, pour sa part, s'exprime en ces termes:

Fondamentalement, les décisions de la B.C. Tel relativement aux investissements nécessaires à la prestation des services locaux et interurbains de base sont prises indépendamment des structures tarifaires locales et interurbaines (...) ces investissements sont principalement déterminés par la demande de croissance et de mouvement, et les paramètres techniques utilisés pour le dimensionnement des nouveaux équipements sont indépendants de la structure tarifaire.

De même, la SaskTel affirme que ses décisions relatives aux investissements locaux sont fondées sur des objectifs de modernisation et de croissance:

Nos décisions en matière d'investissements locaux ont été prises en fonction de la modernisation et de l'amélioration du service [tandis que] (...) celles qui concernent les investissements dans le réseau interurbain ont jusqu'à présent été basées sur l'augmentation de la demande de services futurs et sur la modernisation.

La MT&T est elle aussi d'avis que les décisions relatives aux investissements en équipement ne sont pas influencées par les structures tarifaires, mais qu'elles sont avant tout déterminées par l'âge de l'équipement, les coûts de maintenance, les coûts de la nouvelle technologie, la capacité et d'autres critères du même ordre.

11.5 Relation entre les attentes des abonnés et les investissements dans les installations locales

Il est à prévoir que l'accélération du progrès technologique et les effets continus de la micro-électronique sur la réduction des prix des composants électroniques s'accompagneront d'une augmentation continue de la demande de services plus perfectionnés. On peut donc s'attendre que le consommateur soit de plus en plus exigeant.

A cet égard, la Manitoba Telephone System, dans un document de travail concernant les effets de l'application de nouvelles technologies, s'exprime en ces termes:

Les abonnés demandent des services plus nombreux et meilleurs que ceux qui peuvent être assurés au moyen des technologies existantes. C'est notamment le cas partout en Amérique du Nord, où les usagers des services de télécommunications, particulièrement dans le monde des affaires, utilisent davantage les réseaux et demandent de nouvelles applications. Cela exige des télécommunicateurs [les compagnies] qu'ils adaptent et étendent leurs réseaux pour disposer d'une plus grande souplesse et être en mesure de faire face à l'augmentation du trafic.

En même temps que leurs besoins augmentent, les usagers demandent des services de meilleure qualité et offrant un meilleur rendement. Ils veulent des services toujours plus dynamiques et fiables. A mesure que l'industrie en général répond à ces demandes, de nouvelles normes viennent régir les réseaux, auxquelles doivent se conformer des compagnies comme la Manitoba Telephone System, qui sont intégrées et disposent de réseaux national et international.

L'augmentation et l'évolution des besoins des abonnés imposent de nouveaux fardeaux sur les structures administratives. Les compagnies adoptent donc de nouvelles technologies pour simplifier et rationaliser leurs procédures et pratiques administratives, et ainsi offrir un service amélioré à un coût moindre.

CHAPITRE 11

RENVOIS

1. Dorros, Irwin, "Evolution for the Information Age - The Challenge to Network Planning", Actes du Troisième symposium international sur la planification des réseaux (Réseaux 86), du 1^{er} au 6 juin 1986, Innisbrook, Tarpon Springs, Floride: pages 1 à 4; et Th. Irmer, "International Networking Trends", Ibid: pages 6 à 11. (Disponible auprès de l'IEEE Communications Society, Piscataway, NJ).
2. Bell Canada, Réponse à la demande de renseignements Bell(CRTC)19fév86-41FP, Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service.
3. Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique, Réponse à la demande de renseignements BCT(CRTC)19fév86-41FP, Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service.
4. Réponses des compagnies de téléphone à la demande de renseignements (CRTC)19fév86-42FP, Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service.
5. Manitoba Telephone System, "MTS and The Introduction of New Technology", Document de travail présenté en réponse à la demande de renseignements MTS(CRTC)19fév86-41FP, Enquête fédérale-provinciale sur la tarification des télécommunications et l'universalité du service, pages 1 et 2.

CHAPITRE 11

Annexes

CHAPITRE 11

ANNEXE A

Les progrès technologiques depuis l'après-guerre

Le matériel

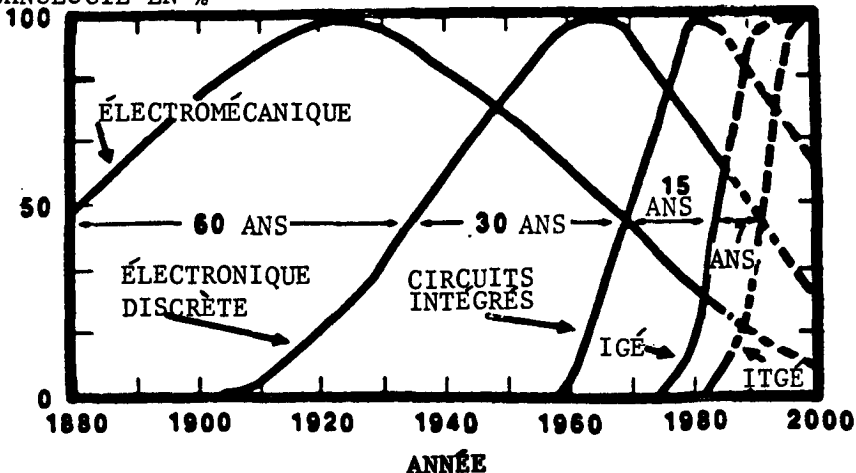
Depuis l'invention du transistor en 1947, la technologie de l'information a connu des progrès prodigieux. Cette explosion technologique, qui a ouvert l'ère de l'information, transforme les horizons des télécommunications et de l'informatique. Le transistor a donné naissance aux circuits intégrés et à la micro-électronique qui ont révolutionné le traitement et la commutation des signaux d'information. Par la suite, l'optique et la photonique, le laser et la fibre optique, ont à leur tour transformé radicalement la transmission de ces signaux. De plus en plus, l'exploitation des systèmes micro-électroniques et photoniques perfectionnés est orchestrée par cet intermédiaire omniprésent qu'est le logiciel -- le langage de l'informatique.

Ces percées technologiques ont estompé les limites traditionnelles qui séparaient la commutation, les liaisons intercentraux et les circuits en boucle. De nos jours, l'intégration des composants du réseau et les disciplines de soutien sont des éléments essentiels à la conception des réseaux de télécommunications.

Dans le cas des composants électroniques, l'écart qui sépare dans le temps le déploiement véritable de chacune des générations d'équipement -- électronique discrète, circuits intégrés, intégration à grande échelle (IGÉ) et intégration à très grande échelle (ITGÉ) - a diminué de moitié à chaque nouvelle génération, comme l'illustre le graphique A.1. L'usure du matériel a perdu sa pertinence pour être remplacée par la notion d'obsolescence technologique. En outre, chaque génération accroît l'éventail des possibilités tout en diminuant le coût par unité. Par conséquent, on assistera à la mise hors service de composants de réseau et de systèmes en parfait état, même s'ils fonctionnent encore très bien. C'est parce qu'il leur manque la capacité ou les fonctions dont on a besoin qu'ils deviennent désuets. Ainsi, à mesure que se développeront les services numériques, par exemple, même les commutateurs analogiques à commande par programme enregistré, pourtant relativement modernes, seront abandonnés.

GRAPHIQUE A.1
Explosion technologique dans le domaine des composants

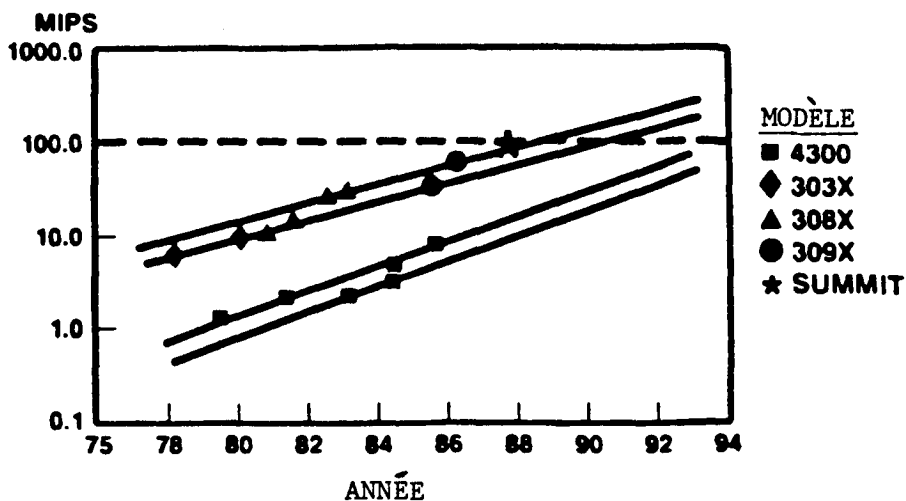
PÉNÉTRATION DE LA
 TECHNOLOGIE EN %



SOURCE: J.M. CONNELL, SPRING COMPCON 1981 (MIS À JOUR)

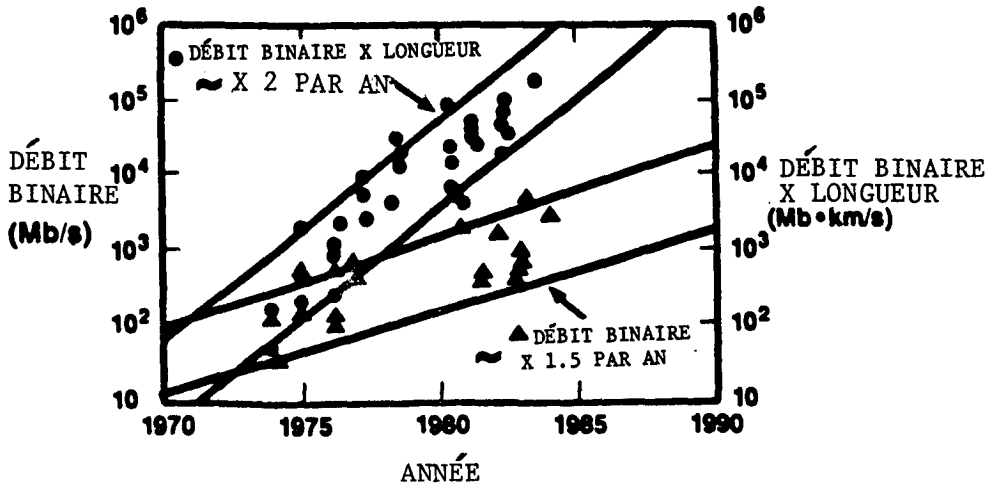
L'utilisation des nouvelles techniques de communications s'est également traduite par un accroissement exponentiel du rendement des systèmes, comme on peut le voir dans le graphique A.2, qui illustre l'augmentation de capacité en MIPS (millions d'instructions par seconde) pour les unités centrales IBM. Des tendances analogues s'observent pour les ordinateurs spécialisés utilisés en télécommunications, que l'on appelle autocommutateurs numériques.

GRAPHIQUE A.2
Augmentation de la rapidité de traitement des ordinateurs



Cette explosion technologique a gagné le domaine des fibres où, là aussi, on remarque une évolution rapide. En effet, comme l'illustre le graphique A.3, on a pu non seulement augmenter sensiblement le débit binaire acheminé sur les fibres, mais aussi accroître la distance entre les répéteurs, ce qui fait de la fibre le support de transmission privilégié pour les liaisons intercentraux et pour de nombreuses applications en boucle.

GRAPHIQUE A.3
Amélioration du rendement de la technologie des ondes lumineuses



Le réseau numérique

En 1938, un ingénieur britannique du nom d'Alec Reeves obtenait un brevet pour avoir décrit tous les principes de ce que l'on appelle la "modulation par impulsions et codage" (MIC) -- c'est-à-dire la conversion d'un signal téléphonique analogique en un signal numérique. Reeves décrit très précisément les processus d'échantillonnage, de quantification et de codage tels qu'ils sont aujourd'hui utilisés dans l'équipement numérique moderne.

Les idées de Reeves étaient cependant trop avant-gardistes pour que la technologie numérique puisse être mise à l'oeuvre concrètement. En effet, pour effectuer l'échantillonnage, la quantification et le codage, Reeves avait besoin d'un nombre incroyable de composants (tubes, condensateurs, résistances, etc.). A cette époque, on était encore techniquement incapable de convertir de façon économique des signaux analogiques en signaux numériques.

La situation a changé du tout au tout avec l'avènement du transistor et la révolution technologique qu'il a entraînée. Les techniques modernes permettent en effet d'exécuter toutes ces fonctions à un coût très bas. L'évolution de la technologie numérique en téléphonie a débuté en même temps que la technologie des semi-conducteurs rendait rentable la conception de systèmes numériques reposant sur la MIC.

Depuis lors, nous avons assisté à un développement prodigieux des systèmes numériques, qui ne semble pas devoir prendre fin. Tous ces progrès, néanmoins, reposent sur deux facteurs déterminants, à savoir la technologie et l'économie, qui sont interreliés et interdépendants. C'est ce dont nous discuterons maintenant plus en détail.

La technologie numérique moderne offre de nombreuses nouvelles fonctions, notamment dans les fonctions du réseau, comme de nouveaux systèmes de signalisation qui exécutent des fonctions de gestion et d'exploitation du réseau. La technologie numérique offre également de nouvelles fonctions-abonnés à partir des systèmes de commutation numérique ou à même les terminaux. L'ancien téléphone simple, qui ne servait qu'à parler et à écouter, a été adapté pour intégrer de nouvelles fonctions et devenir ainsi un véritable terminal de communication.

La nouvelle technologie a permis d'accroître le rendement global des réseaux de télécommunications. Ainsi, les réseaux analogiques en place peuvent être sensiblement améliorés grâce à l'utilisation de la technologie numérique, qui permet en outre de transmettre l'information à des débits beaucoup plus élevés.

Sur le plan économique, deux éléments importants entrent en ligne de compte, à savoir les coûts d'investissement et les frais d'exploitation. En ce qui concerne les investissements, plus le coût de ses composants diminue, moins le matériel numérique devient coûteux. La même tendance s'observe dans la chute accentuée du prix de nombreux produits électroniques de consommation.

Mais la diminution des coûts globaux n'est pas uniquement imputable à la réduction des coûts des composants. En effet, un réseau numérique moderne exige moins d'équipement qu'un réseau analogique, en raison de l'interconnexion directe de la liaison avec un commutateur numérique à un niveau hiérarchique plus élevé que celui du circuit, ce qui permet de se passer de l'équipement de multiplexage et de démultiplexage. Dans un réseau analogique, au contraire, l'interconnexion devait toujours se faire au niveau de la voie téléphonique analogique, ce qui nécessitait le recours à un équipement analogique de multiplexage et de démultiplexage à chaque commutateur.

Autrement dit, les réseaux numériques peuvent permettre de réaliser des économies importantes, d'une part parce qu'ils exigent des investissements moindres et, d'autre part, parce qu'ils nécessitent moins d'équipement. En outre, les frais d'exploitation vont eux aussi diminuer par rapport à ceux des

réseaux en place, si l'on considère que les systèmes numériques modernes sont équipés de dispositifs intégrés de surveillance et de supervision qui peuvent assurer le contrôle centralisé de la maintenance et de l'exploitation de grandes régions à moindre coût. Grâce aux organes de supervision permanents qui sont intégrés à ces systèmes, les défaillances peuvent être détectées plus tôt et il est possible de prendre les mesures de redressement appropriées avant que survienne un problème majeur. Enfin, il ne faut pas oublier la grande fiabilité des systèmes numériques, qui contribue également à limiter les frais d'exploitation.

La commutation et la transmission sont les deux principales fonctions d'un réseau de télécommunications. L'apparition d'équipements de transmission et de commutation fiables, économiques et techniquement perfectionnés a amorcé la transition des réseaux de l'analogique au numérique. Cette transition, qui se poursuit, constitue l'une des tâches les plus complexes jamais entreprises par les spécialistes des télécommunications. La prochaine étape proposée est le passage du réseau numérique à ce qu'on appelle le réseau numérique à services intégrés (RNSI), qui offrira, outre les avantages techniques, opérationnels et économiques du réseau téléphonique numérique, celui de "l'intégration des services".

CHAPITRE 11

ANNEXE B

Tendances et répercussions de la technologie

Réseau numérique à services intégrés (RNSI)

On prévoit que la pénétration continue de la technologie numérique dans le réseau aboutira au RNSI, qui offrira un point d'accès commun au réseau pour tous les types de services - voix, données et image - pour les abonnés du service résidentiel et ceux du service d'affaires.

Le RNSI devrait comporter de nombreux avantages pour les consommateurs, en leur permettant notamment d'avoir accès à un vaste éventail de nouveaux services d'information. Il devrait également offrir une plus grande souplesse et permettre d'assurer un meilleur contrôle des coûts de communications, particulièrement en ce qui concerne les services de ligne directe, pour lesquels les circuits et les services seront configurés par logiciel plutôt que manuellement comme c'est le cas aujourd'hui.

Signalisation par canal sémaphore

Étroitement liée au RNSI, la signalisation par canal sémaphore (SCS) repose sur l'utilisation d'un système qui est fonctionnellement distinct du réseau en place. Elle est plus efficace que les systèmes de signalisation conventionnels et permet aux télécommunicateurs d'assurer un meilleur contrôle de leurs coûts. Elle facilite en outre l'introduction de nouveaux services.

Comme pour la technologie numérique, les perspectives de réduction des coûts associées à l'utilisation de la SCS sont plus avantageuses pour le réseau interurbain que pour le réseau local. Néanmoins, la SCS permet d'offrir des services, comme l'identification du demandeur, qui pourraient constituer de nouvelles sources de revenus.

Systemes de communications mobiles

La radiotéléphonie mobile cellulaire est l'un des plus récents progrès réalisés dans le domaine des communications mobiles. Elle consiste à utiliser des émetteurs de faible puissance pour desservir des régions géographiques limitées, appelées "cellules". Ce découpage en cellules permet de réutiliser les fréquences dans les cellules non contiguës. Par conséquent, le système cellulaire offre notamment comme avantages une capacité accrue, une utilisation plus efficace du spectre radioélectrique et une meilleure qualité que les systèmes mobiles en place.

Les effets de la technologie cellulaire sur les niveaux et les structures tarifaires des services de télécommunications dépendent, entre autres facteurs, des coûts et de l'utilisation. Actuellement, les coûts initiaux d'un radiotéléphone cellulaire ainsi que les frais mensuels d'utilisation sont relativement élevés par rapport au tarif du service local de base offert par les compagnies de téléphone. Le marché de la radiotéléphonie cellulaire offre donc en ce moment plus d'avantages aux clients qui se déplacent beaucoup qu'à la majorité des abonnés du service téléphonique.

Toutefois, des réductions très importantes des coûts du service de radiotéléphonie cellulaire, jumelées à des réductions de la grosseur des appareils, pourraient attirer une vaste clientèle vers ce service. Il pourrait s'ensuivre un effritement graduel des revenus des compagnies de téléphone, ce qui entraînerait une augmentation des tarifs pour les abonnés demeurant dans le réseau téléphonique public.

Enfin, une autre innovation, le "satellite mobile" (MSAT), vient s'ajouter aux systèmes de communications mobiles. Bien qu'il ne soit pas entièrement au point et qu'on ignore encore s'il sera économique, le MSAT pourrait se révéler une solution de remplacement au service téléphonique de base pour les abonnés des régions éloignées.

Bureautique

Les deux principaux types de système utilisés dans les bureaux sont les installations d'abonné avec postes supplémentaires (PBX) et les réseaux locaux (RL). Les PBX sont des commutateurs téléphoniques conçus pour être installés chez les abonnés d'affaires. Ils donnent accès aux réseaux public et privé pour les communications externes et les appels commutés sur place. Les RL sont conçus pour assurer la transmission de données à l'intérieur d'un immeuble ou d'un groupe d'immeubles entre divers types d'équipements, comme les ordinateurs personnels, les imprimantes et les machines de traitement de texte.

La tendance actuelle en bureautique est d'intégrer davantage la transmission de la voix, des données et des images, et d'y adjoindre de nouvelles fonctions. Les améliorations apportées au PBX, comme l'enregistrement des données d'appel et l'acheminement au moindre coût permettent aux usagers d'assurer un meilleur contrôle de leurs coûts de télécommunications.

Système de gestion et de contrôle du réseau

Les télécommunicateurs se dotent de systèmes mécanisés (informatisés) de gestion, de maintenance et de contrôle du réseau. Ces systèmes permettent de réduire les frais d'exploitation et favorisent une utilisation plus efficace du réseau. Il est à prévoir qu'ils continueront d'évoluer et qu'on y greffera une intelligence artificielle ("systèmes experts") qui permettra de réaliser davantage d'économies.

Télédistribution

La tendance actuelle est à la mise au point de nouveaux services, à l'amélioration des services existants et à l'élaboration de nouvelles applications, comme le télé-achat, la télévision facturée par émission et les services de répertoire.

Les effets de la télédistribution sur les structures tarifaires locales et interurbaines devraient être négligeables à court terme, compte tenu du fait que la télédistribution n'est pas bidirectionnelle. Toutefois, à long terme, elle pourrait être utilisée comme support de transmission pour la prestation de services qui concurrenceraient ceux des compagnies de téléphone.

