



Department of
Communications

Ministère des
Communications

Étude
des méthodes et politiques d'achat
et
des relations financières inter-sociétés
de la
British Columbia Telephone Company

**Étude
des méthodes et politiques d'achat
et
des relations financières inter-sociétés
de la
British Columbia Telephone Company**

**Le ministre des Communications
Gérard Pelletier
juillet, 1975**

ÉTUDE DES MÉTHODES ET POLITIQUES D'ACHAT
ET DES RELATIONS FINANCIÈRES INTER-SOCIÉTÉS
DE LA BRITISH COLUMBIA TELEPHONE

T A B L E D E S M A T I È R E S

	<u>Page</u>
1. INTRODUCTION	1
2. RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS	5
3. STRUCTURE FINANCIÈRE ET INDUSTRIELLE DE LA GTE	10
4. POLITIQUES ET MÉTHODES D'ACHAT	13
5. CONSIDÉRATIONS TECHNIQUES	25
6. TRANSACTIONS FINANCIÈRES INTER-SOCIÉTÉS	35

ANNEXES

1. INTRODUCTION

1.1 Objet

Le 14 février 1975, j'ai annoncé qu'une enquête serait entreprise sous ma direction et qu'elle porterait sur les méthodes et les politiques en matière d'approvisionnement ainsi que les relations financières inter-sociétés de la British Columbia Telephone (B.C. Tel.). L'annonce de l'enquête a fait suite à mon examen de la décision du CTC concernant la demande de hausse de tarifs présentée en 1974 par la B.C. Tel. ainsi qu'à la correspondance que j'ai échangée ultérieurement avec M. Strachan, ministre des Transports et Communications de la Colombie-Britannique. Le mandat de la commission chargée de mener l'enquête précisait que:

- L'objet de l'enquête sera d'examiner divers types de transactions et d'arrangements contractuels dont les relations inter-sociétés entre la B.C. Telephone et d'autres filiales de la General Telephone and Electronics de New York, en s'attachant surtout
 - au caractère judicieux des méthodes et politiques de la société exploitante en matière d'achats, et
 - au caractère judicieux de ses transactions inter-sociétés, de ses arrangements financiers et de ses ententes contractuelles avec d'autres sociétés affiliées à la GTE

en tenant compte des conséquences de ces méthodes, politiques et arrangements sur les taux et tarifs de la société exploitante et la qualité des services assurés. La commission présentera un rapport sur ces divers sujets et tirera les conclusions qui s'imposeront.

Le présent document renferme mes constatations à la suite de l'enquête et les conclusions que j'ai tirées à partir des faits étudiés.

1.2 Méthode d'enquête

La plupart des renseignements analysés ont été fournis par les sociétés B.C. Tel., Automatic Electric (Canada) Ltd. (Société A.E. ou A.E. Co.) et Lenkurt Electric (Canada) Ltd., grâce à des questionnaires préparés pour chacune de ces principales sociétés. Les réponses initiales ont entraîné tout un processus de discussions, de préparation de nouveaux questionnaires et de discussions ultérieures. La B.C. Tel. a fourni des exemplaires de diverses études techniques et économiques effectuées avant ses principales décisions d'achat. Les discussions avec les dirigeants des sociétés ont joué un rôle extrêmement important dans l'établissement des faits. Des discussions ont également eu lieu aux bureaux de la Phillips Cables Ltd. de Brockville en ce qui concerne les ententes en vertu desquelles la société A.E. sert de distributeur pour la Phillips, surtout lorsque ces ententes ont trait aux ventes de câbles téléphoniques à la B.C. Tel. Les renseignements n'ont jamais été divulgués de mauvaise grâce, bien que les fournisseurs aient insisté sur leur caractère commercial confidentiel. Tous les renseignements demandés ont été rendus disponibles, sauf quelques petites exceptions que nous expliquerons en détails plus loin.

Etant donné le caractère public du présent rapport, les renseignements confidentiels fournis ont été refondus, là où cela s'avérait nécessaire, pour protéger leur confidentialité. En outre, quelques légères contradictions peuvent être observées entre les chiffres provenant de la B.C. Tel. et ceux provenant des fournisseurs, de même qu'entre les chiffres utilisés en rapport avec les transactions financières inter-sociétés et ceux qui se rapportent aux achats. Cette situation provient du fait qu'il était parfois plus facile pour la société exploitante ou le fournisseur de présenter des chiffres incluant des

dépenses comme les impôts dans certains cas, et les excluant dans d'autres. Des différences dans les délais nécessaires pour obtenir les renseignements ont également joué un certain rôle à cet égard. Ces contradictions n'ont toutefois aucunement influé sur les conclusions du présent rapport.

1.3 Organisation de l'étude

Le présent rapport étudie les arrangements inter-sociétés, les transactions financières et les ententes relatives aux achats entre la société British Columbia Telephone et un certain nombre d'autres filiales de la GTE. La B.C. Tel. et ces autres filiales sont toutes contrôlées par la General Telephone and Electronics (GTE) de Stamford (Conn.). Une brève description de la structure financière et industrielle de la GTE est incluse dans le présent rapport.

Les méthodes d'approvisionnement de la B.C. Tel. en matériel de télécommunications auprès de deux fabricants affiliés à la GTE y sont également examinées, tout comme certains détails des ventes de ces fabricants à d'autres acheteurs. Dans le cas des produits importants, des comparaisons de prix ont été effectuées dans la mesure du possible.

Les techniques de commutation téléphonique mises à la disposition de la B.C. Tel. par le passé et dans l'avenir ont aussi été étudiées, afin de déterminer en particulier dans quelle mesure la planification a été ou sera influencée par la fourniture de nouveaux produits provenant de fabricants affiliés à la GTE.

Les arrangements contractuels inter-sociétés sont analysés en considérant d'une part les sociétés affiliées réglementées et, d'autre part, les sociétés affiliées non réglementées. Les profits relatifs que rapporte chacun de ces groupes à la GTE sont calculés et évalués afin de déterminer les conséquences des structures financières et industrielles et des politiques en matière d'approvisionnement examinées dans ces pages, sur les taux et tarifs de la B.C. Tel.

2. RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

2.1 Résumé des constatations

Dans les cinq années comprises entre 1970 et 1974 inclusivement, la B.C. Tel. a acheté 82% de son matériel de télécommunications dans quatre catégories principales, auprès de deux fabricants affiliés à la GTE, les sociétés A.E. et Lenkurt. Le montant de ces achats s'est chiffré à environ 250 millions de dollars au cours des cinq années.

La méthode d'approvisionnement de la B.C. Tel. pendant cette période a consisté à acheter tout le matériel possible auprès de fabricants affiliés. En général, des sources extérieures d'approvisionnement ont été utilisées uniquement lorsque les deux sociétés affiliées à la GTE ne fournissaient pas de produits convenables. Les prix payés par la B.C. Tel. aux fabricants affiliés sont justes et équitables pour du matériel de station faisant l'objet d'un marché concurrentiel. En ce qui concerne les produits d'émission, qui font également l'objet d'un marché concurrentiel, la B.C. Tel. achète la plus grande partie de son matériel auprès de la société Lenkurt et paye le même prix que d'autres compagnies de téléphone.

La B.C. Tel. achète plus de 98% de son matériel de commutation locale auprès de la société A.E. Elle paye le même prix que les autres compagnies de téléphone pour les nouveaux systèmes de commutation électronique. Par ailleurs, il n'existe plus de marché véritablement concurrentiel pour les anciens systèmes de commutation pas-à-pas (SXS). Une comparaison entre les prix de catalogue demandés par l'A.E. et par Northern Electric pour certaines pièces du matériel SXS montre que les prix de l'A.E. sont généralement plus bas.

Il était donc impossible de déterminer si les prix payés par la B.C. Tel. étaient équitables par rapport aux coûts de fabrication.

La B.C. Tel. achète plus de 99% de ses câbles téléphoniques auprès de la société A.E., qui sert de distributeur au Canada à la Phillips Cables Ltd. La compagnie de téléphone paye le prix le plus bas possible, compte tenu des arrangements relatifs aux commissions qui sont actuellement en vigueur. L'élimination de ces arrangements pourrait faire baisser les prix.

La planification de la B.C. Tel. relativement à l'introduction de nouvelles techniques de commutation a été largement tributaire du matériel mis à sa disposition par l'A.E. Par conséquent, l'installation de matériel de commutation électronique s'est faite moins rapidement au sein de la B.C. Tel., que dans les autres sociétés exploitantes de télécommunications. Le matériel choisi a été fourni par la société A.E., sauf lorsqu'il était nécessaire que la B.C. Tel. se procure des biens et services non disponibles auprès de l'A.E.

Il faudra encore plusieurs années avant que l'A.E. n'offre un éventail de produits de commutation qui lui permette de servir de fournisseur principal à la B.C. Tel. Les plans détaillés de la compagnie quant à l'installation future de systèmes de commutation électronique ne vont pas au-delà de 1976. La compagnie déclare que ces plans dépendent de sa situation financière pour les années à venir; il y a tout lieu de croire cependant que la B.C. Tel. continuera à compter sur la disponibilité des produits de l'A.E. pour satisfaire ses besoins futurs en matière de commutation.

L'enquête portant sur les relations inter-sociétés de la B.C. Tel. a révélé que cette compagnie fait partie d'une structure financière et industrielle hautement intégrée, compre-

nant des sociétés réglementées et des sociétés non réglementées. Les actions détenues par la GTE dans ses filiales non réglementées ont été nettement plus rentables que dans l'industrie de fabrication du matériel de télécommunications en général, ou dans la moyenne de toutes les industries du Canada. Rien n'indique clairement que cette situation résulte du prix excessif des biens et services fournis à la B.C. Tel. par d'autres filiales de la GTE.

2.2 Conclusions

1. Dans la mesure du possible, la B.C. Tel. achète les produits dont elle a besoin auprès d'autres filiales de la GTE. Si l'on se fonde sur les cinq années soumises à l'examen, rien n'indique que les achats de matériel de station et d'émission se sont faits au détriment des abonnés de la B.C. Tel. Dans le cas du matériel de commutation nos conclusions visent davantage le choix des moyens techniques que les prix payés. En ce qui concerne les câbles, il appert qu'une modification des politiques d'achats pourrait être à l'avantage des abonnés, malgré le fait que les dépenses absolues dans ce domaine ne soient pas très importantes.
2. La direction de la B.C. Tel. a été influencée dans ses décisions en matière d'achats de biens et de services, par son affiliation à sa société mère. Les faits examinés au cours de l'enquête révèlent que les décisions prises par les administrateurs de la B.C. Tel., au sujet de la nature du matériel de commutation à utiliser, et du moment opportun pour le faire, ont été dictées par le type de matériel mis au point et offert par la société Automatic Electric.
3. En se fondant sur la demande actuelle et sur les prévisions de la demande pour les années à venir, un programme important de modernisation et d'extension des installations de commutation de la B.C. Tel. a été mis sur pied. Sur le plan financier les abonnés de la B.C. Tel. devront non seulement supporter les importantes dépenses en capital

encourues par ce programme mais ils devront également défrayer les coûts supérieurs exigés par les techniques contemporaines de modernisation par rapport à celles qui étaient disponibles au cours des années passées.

4. La direction de la compagnie de téléphone doit être libre de choisir les techniques et le matériel qui répondent le mieux aux besoins de la Colombie-Britannique. Certains des nouveaux produits offerts par la société A.E. satisfont aux besoins futurs de la B.C. Tel. en matière de commutation. Cependant, ce fabricant ne dispose pas actuellement d'une gamme suffisante d'appareils pour jouer le rôle de fournisseur principal de la B.C. Tel. A l'avenir, la planification et les décisions relatives à l'approvisionnement de la B.C. Tel. doivent donc, de toute nécessité, être prises par la direction de la B.C. Tel., sans qu'elle n'ait à subir l'influence des fabricants affiliés à la société-mère.
5. La B.C. Tel. fait partie d'un complexe industriel et commercial hautement intégrée au Canada, complexe au sein duquel les profits accumulés sont plus grands dans le secteur non réglementé que dans le secteur réglementé. Il est toutefois évident que ces profits n'ont pas été amassés grâce aux prix trop élevés des biens et services fournis à la B.C. Tel. On peut donc en conclure que l'existence de marchés assurés pour ces biens et services a joué un rôle important dans la maximisation des profits.

3. STRUCTURE FINANCIÈRE ET INDUSTRIELLE DE LA GTE

3.1 Origines et historique

Constituée à New-York en 1934, la société GTE (appelée General Telephone Corporation jusqu'en 1959) a exercé pendant vingt ans le contrôle sur une quinzaine de sociétés exploitantes de téléphone. Elle ne possédait aucune industrie de fabrication. Cependant, en 1951, la GTE a entrepris une série d'acquisitions qui lui ont permis de devenir un vaste complexe de télécommunications et de fabrication.

L'association de la B.C. Tel. avec la GTE est survenue à la suite de la fusion, en 1955, de la GTE et de la Theodore Gary and Company. Ces deux sociétés, par l'intermédiaire de l'Associated Telephone and Telegraph, contrôlaient l'Anglo-Canadian Telephone Company (Anglo-Canadian), incorporée à Québec, le 2 mars 1935. Nonobstant le nom qu'elle porte, l'Anglo-Canadian n'est pas une société exploitante de téléphone, mais bien une société de contrôle qui détient une participation de contrôle dans les sociétés suivantes: B.C. Tel., Québec-Telephone, Dominican Telephone Company, York Investments Ltd., Dominion Directory et (jusqu'en 1973) Canadian Telephones and Supplies (C.T. & S.). Cette dernière a été vendue à la société B.C. Tel. sur recommandation de la Commission canadienne des transports, en 1973.

La fusion qui a eu lieu en 1955, assurait à la GTE d'importantes installations de fabrication, soit celles de l'Automatic Electric Company, de Chicago. Après la Western Electric, cette société était le plus important fabricant de matériel téléphonique aux Etats-Unis et elle exploitait des filiales qu'elle possédait en propriété exclusive, au Canada, en Belgique et en Italie. En 1957, la propriété de la GTE, Automatic Electric (Canada) Ltd. (A.E. Co.) est passée à la société Automatic Electric International Incorporated, filiale de Automatic Electric Company et, en 1972, la propriété de l'A.E. Co. est passée à la société GTE International Incorporated.

En acquérant l'A.E. Co., GTE a également fait l'acquisition d'une participation au capital de la Lenkurt Electric; quatre ans plus

tard, elle a acquis le reste des titres de la société Lenkurt. Les parts de la Lenkurt (Canada), établie à Vancouver en 1949, ont été détenues par la Lenkurt (U.S.) jusqu'en 1960, date à laquelle elles ont été transférées à la GTE International Incorporated. A la fin de 1966, la GTE Automatic Electric (Canada) Ltd. a acheté toutes les parts de la Lenkurt Electric (Canada) Ltd.

En outre, au Canada, à compter du 30 avril 1953, l'actif et le passif de la manufacture de fil et de câble de Phillips Electrical Works (filiale de la société Automatic Electric Company contrôlée par l'Associated Telephone and Telegraph) ont été vendus à la British Insulated Callender's Cables Limited (BICC) du Royaume-Uni, et, en même temps, une nouvelle société, appelée Automatic Electric Canada (1953) Limited, a été fondée dans le but de prendre en main l'industrie de fabrication de matériel téléphonique jusqu'alors exploitée par la Phillips. Cette société est devenue la GTE Automatic Electric (Canada) Ltd. Au cours des années, la société de distribution Automatic Electric (Canada) Limited a modifié sa raison sociale pour devenir Automatic Electric Sales (Canada) Limited, mais elle est demeurée l'unique distributeur du fil et du câble de télécommunications fabriqués par la société BICC (maintenant la Phillips Cable Limited), ainsi que du matériel fabriqué par Automatic Electric Canada (1953) Limited. A la fin de 1965, la société de distribution a été fusionnée avec la GTE Automatic Electric (Canada) Ltd. (A.E. Co.). Ainsi, il existe un lien étroit entre les sociétés A.E. Co., Phillips et B.C. Tel. depuis de nombreuses années.

En plus de ses transactions avec l'Anglo-Canadian, sa société mère, avec la Dominion Directory et avec ses propres filiales, l'Okanagan Telephone et la C.T. & S., la société B.C. Tel. traite aussi directement avec l'A.E. Co. et la Lenkurt, ses principaux fournisseurs en matériel. Les autres filiales de GTE avec lesquelles la société B.C. Tel. a traité directement sont la GTE Service Corporation (GTESC) et la GTE Data Services (GTEDS); la première de celles-ci fournit des conseils et de l'aide au sujet d'une vaste gamme de questions qui intéressent la société B.C. Tel., et la deuxième lui fournit des services d'ordinateur et de

logiciel. Tant la GTEESC que la GTEEDS sont des filiales de la GTE, propriétés américaines à cent pour cent. La GTEESC et la GTEEDS traitent également avec d'autres sociétés du complexe financier et industriel de la GTE.

Les liens de la Dominion Directory avec les autres filiales de la GTE sont peu importants, et encore ils se sont limités à des liens avec la General Telephone Directory et, évidemment, avec l'Anglo-Canadian, sa société-mère, et avec la GTE Service Corporation, en plus des relations qu'elle entretient avec ses filiales. La G.T. & S. n'a que des liens peu importants avec les autres filiales de la GTE.

4. POLITIQUES ET MÉTHODES D'ACHAT

4.1 Généralités

Les politiques d'achat de la B.C. Tel. ont été exposées en plusieurs occasions. En octobre 1974, M. Gordon McFarlane, Vice-président, Corporate Development, B.C. Tel., a déclaré lors de l'audience de la Commission canadienne des transports (CCT) concernant la demande de majoration tarifaire présentée par la B.C. Tel:

"En ce qui a trait à notre politique d'achat, nous prenons nos propres décisions et nous ne sommes aucunement obligés de nous approvisionner auprès d'un fournisseur particulier".

Dans la présente section de ce rapport, les procédures d'achat utilisées par la B.C. Tel. au cours des cinq années comprises entre 1970 et 1974 inclusivement, sont examinées du point de vue de la politique qui a été énoncée.

La société B.C. Tel. admet déjà que les deux filiales qu'elle possède au Canada, c'est-à-dire l'A.E. Co. et la Lenkurt, lui ont fourni la plus grande partie du matériel qu'elle a acheté au cours des dernières années. Le présent chapitre a pour but de déterminer si les prix exigés de la B.C. Tel. par ses filiales sont raisonnables en comparaison des prix que les autres sociétés exploitantes ont payés pour obtenir des produits semblables.

4.2 Achats effectués par la B.C. Tel. auprès de sociétés de fabrication, filiales de la GTE

Les dépenses d'investissement de la B.C. Tel. comprennent l'achat de terrains, d'immeubles, de matériel de bureau, de véhicules, d'instruments, etc. Ces articles représentaient environ 10% des dépenses d'investissement engagées par la société au cours des cinq années de 1970 à 1974. Les autres 90% des dépenses d'investissement ont été effectuées dans le but de soutenir et d'appuyer le programme de construction d'installations téléphoniques, dont environ 40% ont été engagés au titre de la main-d'oeuvre et 60% au titre du matériel de télécommunications. Cette répartition est conforme aux moyennes de l'industrie.

Au cours des cinq années de 1970 à 1974 inclusivement, la B.C. Tel. a engagé environ 362 millions de dollars au titre de l'achat de matériel dont plus de 80% ont été affectés à l'achat des quatre principales catégories de matériel indiquées au Tableau 1.

Tableau 1: Achats de matériel des catégories choisies, effectués par la B.C. Telephone auprès de filiales de la GTE, exprimés en pourcentage par rapport à l'ensemble de ses achats

	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
Auprès de l'A.E. Co.					
- Matériel de commutation	85	93	94	88	96
- Fil et câble	99	99	99	99	99
- Matériel de station	87	81	62	60	47
<u>Auprès de la Lenkurt</u>					
- Matériel de transmission	53	56	56	71	75

Le Tableau 1 confirme la position des filiales de la GTE, en tant que fournisseurs principaux de la B.C. Tel., en ce qui concerne les quatre catégories de matériel qui y figurent. Les paragraphes 4.3 et 4.4 étudient la répartition des ventes effectuées par les fournisseurs ainsi que certaines comparaisons de prix.

4.3 GTE Automatic Electric (Canada) Ltd. (A.E. Co.)

4.3.1 Répartition des ventes par client et par produit

En tant que principal fabricant et principal fournisseur de l'industrie du téléphone, l'A.E. Co. a adopté la structure industrielle qui a été établie aux Etats-Unis par le réseau Bell. Elle fabrique les pièces d'équipement les plus en demande; elle achète les autres pièces auprès des autres fabricants et les revend aux compagnies de téléphone. Au cours des cinq années qui font l'objet de la présente étude,

la proportion entre les produits fabriqués et les produits distribués par l'A.E. Co. s'est établie à une moyenne d'environ 50/50, le montant global des ventes effectuées par la société au cours de cette période de cinq ans ayant atteint 401 millions de dollars (y compris la taxe fédérale de vente).

Les produits fabriqués par l'A.E. Co. sont constitués surtout de matériel de commutation et de divers modèles d'appareils téléphoniques. La proportion des produits qu'elle fabrique à ceux qu'elle distribue est beaucoup plus faible que dans le cas des autres fabricants nord-américains, par exemple Western Electric et Northern Electric. Cette situation s'explique surtout par le fait que les deux sociétés susmentionnées fabriquent du matériel de transmission (radio et multiplex) et du câble téléphonique, tandis qu'au sein du groupe GTE, au Canada, le matériel de transmission est fabriqué et vendu par la Lenkurt, et le câble est fabriqué par la Phillips Cables Ltd. et distribué par l'A.E. Co. De plus, l'A.E. Co. ne fabrique pas la série complète du matériel de station.

Les tableaux 1-1 et 1-2 qui figurent dans l'Annexe 1 illustrent les ventilations des ventes effectuées par l'A.E. Co. à la B.C. Tel. en proportion de l'ensemble de ses ventes. Ces tableaux indiquent que la B.C. Tel. est le principal client de l'A.E. Co.

4.3.2 Comparaisons des prix - Matériel de commutation pas-à-pas (SXS) 1/

Le tableau 1 a indiqué qu'au cours de cinq ans, soit de 1970 à 1974, la B.C. Tel. a acheté la plus grande partie de son matériel de commutation pas-à-pas SXS auprès de l'A.E. Co., pour une somme s'élevant à plus de 61 millions de dollars au cours de cette période. En 1970, le montant global des achats s'est élevé à 7.7 millions de dollars; ce montant a été porté à 19.1 millions en 1974. Les prévisions de la B.C. Tel. pour les années 1975 et 1976, qui portent essentiellement sur des engagements fermes, indiquent que la B.C. Tel. a l'intention de continuer à acheter une grande quantité de matériel de commutation pas-à-pas SXS, ce qui représentera jusqu'à 74% (par ligne) de tout le matériel local de commutation en 1976.

1/ On peut trouver dans la section 5 une brève explication des diverses techniques utilisées et de la terminologie qui s'y rapporte.

L'A.E. Co. a trois niveaux de prix différents en ce qui a trait au matériel SXS:

a) Prix de ventes en bloc

Le taux le plus élevé de remise. La B.C. Tel. est le seul client à commander son matériel en bloc.

b) Prix de ventes par contrat (bureaux principaux et succursales)

Toutes les sociétés exploitantes, y compris la B.C. Tel., obtiennent la même remise lorsqu'elles achètent à contrat. Environ 13% de tous les achats de la B.C. Tel. se situent dans cette catégorie.

c) Prix de ventes commerciales

Aucune remise sur le prix de catalogue. Moins de 10% des achats de la B.C. Tel. se situent dans cette catégorie.

Après avoir effectué un examen non sélectif des copies de factures présentées par l'A.E. Co. à un certain nombre de ses clients, nous avons constaté que la B.C. Tel. obtient le matériel SXS aux meilleurs prix lorsqu'elle l'achète en bloc. Nous avons également constaté que la B.C. Tel. ne paye jamais plus cher que les autres clients de l'A.E. Co. dans les autres catégories de prix.

Ces constatations n'avaient qu'une valeur restreinte, étant donné qu'au cours des cinq années de 1970 à 1974, les filiales de la GTE ont acheté plus des 87% de la production de matériel SXS de l'A.E. Co. ^{2/} et que la B.C. Tel. a été de beaucoup le plus important client de l'A.E. Co. Nous avons considéré que les ventes effectuées aux sociétés non affiliées à la GTE n'étaient pas en quantité suffisante pour servir de critère dans le domaine de la fixation des prix.

On a demandé à l'A.E. Co. de nous fournir des renseignements concernant les coûts de fabrication du matériel SXS afin de déterminer la marge bénéficiaire réalisée sur les ventes de matériel SXS. L'A.E. Co. n'a pas donné suite à notre demande sous prétexte que:

"Tout en nous rendant compte que la comparaison directe des ventes privées de matériel de commutation est extrêmement difficile et non probante, nous pensons également que

^{2/} Voir tableau 1-3, Annexe 1.

la comparaison des marges bénéficiaires réalisées sur les ventes est non moins vaine, étant donné qu'elle met en cause un grand nombre de budgets attribués de façon arbitraire dans une manufacture qui fabrique une grande variété de produits".

Au lieu de fournir les renseignements demandés, l'A.E. Co. a répondu en préparant un tableau indiquant les marges bénéficiaires brutes réalisées sur ses ventes à des clients qui ne sont pas des filiales de la GTE, en pourcentage par rapport aux marges bénéficiaires réalisées sur ses ventes à la B.C. Tel. Ce tableau a confirmé que l'A.E. Co. réalise sur ses ventes à la B.C. Tel. une marge bénéficiaire plus faible que celle réalisée sur ses ventes aux autres clients. Cependant, cette comparaison a été faite entre des volumes de ventes dont le montant s'élevait à 53 millions de dollars dans le cas de la B.C. Tel. et à 11 millions dans le cas des autres clients de l'A.E. Co. Pour un tel volume d'achats, on pouvait s'attendre que la B.C. Tel. obtienne les prix les plus avantageux.

Deux autres méthodes de comparaison des prix ont été étudiées. La Rural Electrification Authority (REA), organisme gouvernemental américain qui consent des prêts à faible taux d'intérêt et fournit des conseils d'ordre technique à de petites sociétés indépendantes, a été consultée au sujet du prix des SXS aux Etats-Unis. Malheureusement, la REA n'a pu fournir de renseignements permettant d'établir des comparaisons directes avec les prix au Canada. On a néanmoins pu faire une comparaison entre le prix de catalogue du matériel de SXS de l'A.E. Co. et le prix de catalogue de la Northern Electric, pour un certain nombre d'appareils choisis et utilisés en grande quantité dans les centraux équipés de SXS. Si nous nous fondons sur les renseignements limités dont nous disposons, il est évident qu'il n'existe plus, au Canada, de marché véritablement concurrentiel pour le matériel SXS, mais lorsque des comparaisons directes sont possibles, il apparaît que les prix de catalogue de l'A.E. Co. sont généralement inférieurs.

Par conséquent, il n'a pas été possible de déterminer si les prix que la B.C. Tel. paye pour obtenir son matériel SXS sont équitables par rapport aux coûts de fabrication. En comparaison avec les prix exigés par d'autres fournisseurs, les prix payés à l'A.E. Co. par la B.C. Tel. ont été jugés équitables.

4.3.3 Comparaisons des prix - Systèmes de commutation électronique à contrôle commun (ECC)

Les ventes de systèmes de commutation ECC effectuées par l'A.E. Co. sont illustrées au tableau 1-4 de l'Annexe 1. La politique de fixation des prix concernant le matériel de commutation ECC diffère sensiblement de la structure tripartite utilisée dans le cas des ventes de matériel de commutation SXS. Aucune remise n'est consentie dans le domaine des systèmes de commutation ECC. Tous les clients doivent payer le même prix. Ce fait a été confirmé au moyen d'une étude de prix présentée à plusieurs clients, y compris la B.C. Tel. Il est pratiquement impossible d'établir des comparaisons absolues, étant donné qu'il n'existe pas deux systèmes identiques; cependant, il a été possible de confirmer l'existence de la politique de non-remise.

Il est difficile d'établir des comparaisons directes entre les deux appareils de commutation ECC fabriqués par l'A.E. Co. et des appareils semblables produits par d'autres fabricants. Il n'existe pas d'instrument correspondant au petit appareil C1 EAX. L'appareil EAX numéro 1 ne peut se comparer à l'appareil SP-1 produit par la Northern Electric que dans une gamme limitée de dimensions. Selon les dimensions de l'appareil requis, certaines applications conviennent mieux à l'appareil SP-1, d'autres favorisent l'utilisation de l'appareil EAX numéro 1. L'Alberta Government Telephones et Sasktel, deux sociétés exploitantes qui ne sont pas affiliées à un fournisseur, se sont procuré l'appareil SP-1 auprès de la Northern et l'appareil EAX numéro 1 auprès de l'A.E. Co. On peut supposer que ces achats ont fait suite à des évaluations économiques et techniques favorables et, par conséquent, nous concluons que l'appareil EAX numéro 1 fabriqué par l'A.E. Co., tout comme l'appareil SP-1, peut faire face à la concurrence à l'intérieur de certaines gammes de dimensions et que dans d'autres gammes de dimensions, il est moins apte à supporter la concurrence.

4.3.4 Comparaison entre les prix - Fils et câbles

L'industrie du câble téléphonique au Canada peut se ramener à deux fournisseurs importants desservant les dix principales sociétés exploitantes de télécommunications qui forment plus de 90% du marché, évalué à plus de \$200 millions par année. La plupart des sociétés exploitantes ne font pas d'appels d'offres concurrentielles quand elles ont besoin de câbles. Les prix sont négociés. Dans le cas des acheteurs importants, c'est l'escompte négocié et déduit du prix courant qui détermine le prix d'ensemble. Il existe un lien étroit entre les escomptes et le volume des achats. Il semble que les prix réels payés soient un secret bien gardé et ce, même d'une société exploitante à l'autre.

Les sociétés Northern Electric et Phillips sont les deux principaux fournisseurs. On a comparé les prix de catalogue qu'elles demandent pour les principaux types et les principales grosseurs de câbles qui forment plus de 80% des achats des compagnies de téléphone. Leurs prix de catalogue étaient tout à fait identiques. Les deux sociétés offrent un même 4% d'escompte aux compagnies de téléphone importantes.

Le plus important client de la Northern Electric est la Bell Canada. Le plus important client de la Phillips au Canada est l'A.E. Co., qui absorbe plus de la moitié des ventes totales de câble téléphonique de la Phillips.

La relation qui existe entre l'A.E. Co. et la Phillips est celle qui existe entre un distributeur et un fabricant. L'A.E. Co. décrit l'entente de la façon suivante:

"La GTE Automatic Electric (Canada) Ltd. assure la distribution des fils et des câbles de télécommunications fabriqués par la Phillips, à toutes les sociétés exploitantes du Canada sauf la Bell Canada, ses filiales et ses compagnies affiliées. Nous distribuons aussi les produits de la Phillips sur certains marchés d'exportation, et nous utilisons largement ses produits dans notre propre production. Il n'y a aucune relation de co-propriété ou d'affiliation entre les deux sociétés".

Environ 7% des câbles achetés par l'A.E. Co. sont incorporés à des produits fabriqués par l'A.E. Co., mais la majeure partie est revendue à des sociétés exploitantes de télécommunications. Le Tableau 1-5 de l'annexe 1 illustre la ventilation des ventes de l'A.E. Co.

L'A.E. Co. nous a fourni tous les détails de la structure des escomptes qu'elle obtient de la Phillips sur ses achats de câbles téléphoniques, et ceux qu'elle accorde par la suite lorsqu'elle revend à la B.C. Tel. et à d'autres clients. L'étude des factures des clients a démontré que la B.C. Tel. bénéficie d'un prix inférieur à celui que doit payer tout autre client desservi par l'A.E. Co. Rien de surprenant, puisque les achats de la B.C. Tel. expliquent près de 75% des ventes totales de l'A.E. Co. Ce volume d'achats permet à la B.C. Tel. de bénéficier de prix inférieurs. La seule mesure correcte consisterait à comparer les prix des câbles payés par la Bell Canada à la Northern Electric aux prix payés par la B.C. Tel. à l'A.E. Co. La Bell Canada n'a pas consenti à nous divulguer ces renseignements. Toutefois, la décision rendue par la Commission canadienne des transports (CCT) concernant la demande relative à la hausse de tarifs, présentée en 1974 par la B.C. Tel., renfermait la déclaration suivante en ce qui a trait à l'établissement du prix des câbles:

"Enfin, en ce qui a trait à cette question, nous ne trouvons pas que les prix payés par la B.C. Tel. pour les câbles de la Phillips sont exagérés, d'après les renseignements que la Commission a pu obtenir sur les prix payés pour l'achat de câbles par les autres sociétés exploitantes qui relèvent de sa juridiction. Pour ce qui est de savoir si la B.C. Tel. bénéficierait d'une réduction des prix si la Phillips, qui n'est pas affiliée au groupe de la GTE, adoptait la politique de vente directe à la B.C. Tel., c'est une question à laquelle nous n'avons pas pu répondre et au sujet de laquelle aucune preuve n'a été fournie."
(Passage non souligné dans le texte original)

En se fondant sur cette déclaration, il est permis de supposer que la CCT a établi une comparaison entre les prix que la Bell Canada et la B.C. Tel. payent pour l'achat de câbles, et qu'elle a tenu compte des escomptes que l'on accorderait vraisemblablement en raison du volume des achats. Toutefois, la question à laquelle la CCT n'a pas pu répondre se pose encore, c'est-à-dire est-ce que la B.C. Tel. obtiendrait de meilleurs prix en traitant directement avec la Phillips? Cette question sera étudiée ci-après.

L'entente convenue entre l'A.E. Co. et la Phillips selon laquelle l'A.E. Co. agit en tant que distributeur des produits manufacturés par la Phillips, renferme une structure d'escomptes et de commissions en vertu de laquelle l'A.E. Co. reçoit une commission en fonction des services rendus. Dans le cas des petites compagnies de téléphone dont les achats de câbles ne s'élèvent qu'à quelques centaines de milliers de dollars par année, l'A.E. Co. gagne sa commission sans aucun doute, étant donné que les frais de service sont élevés dans le cas des petits comptes. Toutefois, même dans le cas des sociétés exploitantes plus importantes qui aiment mieux transiger directement avec la Phillips, c'est quand même le vendeur de l'A.E. Co. qui s'occupe du compte, et l'A.E. Co. reçoit une commission en tant que distributeur, conformément à l'entente signée en 1953 et renégociée de temps à autre. D'après cette pratique, il semble que si la B.C. Tel. achetait directement de la Phillips, l'A.E. Co. recevrait quand même une commission sur ces ventes, quoique le pourcentage de cette commission ne serait pas nécessairement le même. Cela explique l'exposé ^{3/} de la B.C. Tel. d'après lequel les prix des câbles ne seraient pas nécessairement inférieurs si elle transigeait directement avec la Phillips.

La B.C. Tel. vient au second rang dans le domaine des achats de câbles téléphoniques au Canada et c'est la seule société exploitante d'envergure qui dépend de l'A.E. Co. en ce qui a trait à la distribution des produits. En tant qu'intermédiaire dans les transactions entre la B.C. Tel.,

^{3/} Preuve présentée lors de l'audience de 1974 concernant la hausse des tarifs.

l'A.E. Co. et la Phillips, l'A.E. Co. ne fait qu'assurer le minimum des fonctions relatives aux écritures et au marketing, sans jamais s'occuper des fonctions plus traditionnelles d'un distributeur, c'est-à-dire l'entreposage et la livraison. En dépit du volume de ses achats, la B.C. Tel. a été incapable de négocier une entente d'achat direct avec la Phillips qui lui permettrait de payer des prix inférieurs ou même égaux à ceux qu'elle paye actuellement à l'A.E. Co.

Il faut donc conclure que, compte tenu des pratiques en vigueur en matière de commissions, la B.C. Tel. paye les meilleurs prix possibles pour les câbles téléphoniques, et que l'achat direct de câbles auprès de la Phillips ainsi que l'élimination du système de commissions pourraient faire baisser les prix.

4.3.5 Comparaison entre les prix - Matériel de station

Comme le montre le tableau 1, l'A.E. Co. est encore un des principaux fournisseurs de la B.C. Tel. en ce qui a trait au matériel de station mais, depuis quelques années, la B.C. Tel. achète de plus en plus de matériel de station auprès d'autres fournisseurs. Le tableau 1.6 de l'annexe 1 montre la répartition des ventes de l'A.E. Co.

En 1970, quatre catégories importantes de matériel de station, notamment les appareils téléphoniques, les appareils à poussoirs, les petits PBX et les grands PBX, formaient environ 80% des achats de matériel de station de la B.C. Tel. Dans le cas des trois premières catégories, c'est l'A.E. Co. qui a fourni plus de 99% du matériel dont la B.C. Tel. avait besoin, et 88% dans le cas de la quatrième catégorie. En 1974, l'A.E. Co. avait perdu du terrain dans les quatre catégories, en terme de pourcentage. Cela est dû au fait que l'A.E. Co. a cessé de fabriquer ou de distribuer une gamme complète de matériel de station.

Les principales ventes de l'A.E. Co. à la B.C. Tel. concernent les appareils téléphoniques et un grand PBX importé du Japon. Une seule autre société exploitante achète ce PBX en grandes quantités. La B.C. Tel. reçoit un petit escompte sur le prix courant. Face à la concurrence de deux autres fournisseurs, c'est la soumission de l'A.E. Co. qui a été acceptée par l'Alberta Government Telephones et l'Edmonton Telephones

concernant la fourniture d'appareils téléphoniques durant l'année 1975. La B.C. Tel., en raison du volume de ses achats, bénéficie d'un prix comparable.

Pour la plupart des autres articles de matériel de station achetés de l'A.E. Co., l'étude des factures a confirmé que la B.C. Tel. bénéficie habituellement des meilleurs prix; elle ne paie jamais plus cher que les autres sociétés exploitantes.

L'A.E. Co. est encore le premier choix de la B.C. Tel. en ce qui a trait à la fourniture de matériel de station, et cette préférence s'exerce chaque fois que l'A.E. Co. offre un produit. Toutefois, les abonnés, spécialement le milieu des affaires, font preuve d'un discernement de plus en plus aigu, et la B.C. Tel. a dû faire appel à différents fournisseurs afin de satisfaire aux demandes de certains clients.

4.4 Lenkurt Electric (Canada) Ltd., (Lenkurt)

4.4.1 Répartition des ventes de produits entre les clients

La Lenkurt nous a fourni la répartition détaillée des ventes des principaux produits entre ses clients particuliers. Le matériel de transmission est souvent acheté en grandes quantités. En outre, la Lenkurt a de nombreux concurrents au Canada. Ces facteurs ont une répercussion sur les chiffres de vente, résumés au tableau 2-1 de l'annexe 2. Malgré les fluctuations du volume de vente, l'échantillonnage des clients est resté à peu près constant au cours de la période de cinq années, et les ventes ont atteint le montant de \$131 millions (avant le calcul de la taxe de vente fédérale et de la taxe de vente provinciale.)

Le tableau 2-1 montre que la B.C. Tel. est un client important de la Lenkurt. De plus, il est évident que les ventes faites à d'autres compagnies de téléphone augmentent.

4.4.2 Comparaison entre les prix - Matériel de transmission

Le tableau 1 montre que le pourcentage des achats de matériel de transmission faits par la B.C. Tel. chez Lenkurt, comparé au total des achats, est passé de 53% en 1970 à 75% en 1974. Le tableau 2-2 de l'annexe 2 montre une répartition plus détaillée des achats par catégorie de produits.

Deux produits font l'objet de la plupart des achats: le système à courants porteurs M.I.C. et le système multiplex à fort trafic 46A3-C. Beaucoup d'autres sociétés exploitantes achètent ces produits en grandes quantités.

La Lenkurt maintient une politique uniforme d'établissement des prix dans tout le Canada. La B.C. Tel. paie le même prix que toute autre compagnie de téléphone. Ce fait est confirmé par l'étude des factures des clients.

On n'a pas cherché à évaluer les produits de la Lenkurt sur le plan technique ou économique par rapport aux produits des autres fabricants. La Lenkurt a un vaste échantillonnage de clients, 60% des ventes font appel à des soumissions concurrentielles, et la concurrence acharnée offre pratiquement la garantie que les prix resteront à un bas niveau.

Ce pattern d'achat est bien connu. Si la Lenkurt a le produit, d'ordinaire la B.C. Tel. l'achète. La B.C. Tel. paie le même prix que les autres sociétés exploitantes; le prix réel est établi par le jeu du marché concurrentiel.

5. CONSIDÉRATIONS TECHNIQUES

5.1 Généralités

Les politiques d'achat de toutes les compagnies de téléphone sont caractérisées par une forte tendance à adopter des modèles normalisés et à les conserver pendant très longtemps. Cette tendance est particulièrement manifeste lorsqu'il s'agit d'équipement de commutation car la longue durée du matériel augmente les avantages de la normalisation du point de vue de l'économie et de l'exploitation. Les sociétés exploitantes ont rarement l'occasion de faire un choix en ce qui concerne les techniques de commutation, et les décisions qu'elles prennent ont des répercussions économiques à long terme sur la qualité du service fourni. Cette révision de la technologie ne s'applique qu'au matériel de commutation.

Jusqu'en 1948, la plupart des compagnies de téléphone en Amérique du Nord utilisaient surtout les fameux systèmes (SXS) pas-à-pas^{4/} qui fonctionnaient tous à l'aide du sélecteur Strowger inventé en 1889.

En 1948, la Bell a adopté le système de commutation à barres croisées, fondé sur le principe de la "commande commune"^{5/}. En 1956,

^{4/} L'expression pas-à-pas décrit la façon dont la sélection des lignes s'effectue dans un central téléphonique. Dans la chaîne de sélection conduisant à la ligne de la personne appelée, chaque sélecteur Strowger est directement commandé par la réception du chiffre correspondant émis par le cadran de la personne appelante, et la communication s'établit ainsi pas-à-pas. La liaison entre l'appelant et l'appelé, en passant par le central, se trouve complétée lorsque tout le numéro a été composé.

^{5/} Dans le système à commande commune, un "enregistreur" emmagasine le numéro appelé au fur et à mesure que chaque chiffre est signalé au central. Une fois tout le numéro enregistré, les informations passent à un marqueur qui les examine, vérifie si le numéro appelé est occupé, puis agit sur les commutateurs à barres croisées qui effectuent le raccordement entre les deux abonnés. Les enregistreurs et les marqueurs commandent l'acheminement de l'appel et ils sont communs à un grand nombre de lignes, d'où l'expression "commande commune". L'avantage principal de ce système est que le marqueur agit à la façon d'un cerveau qui peut prendre un certain nombre de décisions; il peut, par exemple, acheminer un appel sur un autre voie, si la première qu'il a choisie est occupée.

Bell Canada entreprenait l'installation de barres croisées pour les systèmes locaux de commutation et la plupart des sociétés exploitantes canadiennes en faisaient autant. Cependant, en 1973, 58% des lignes de Bell Canada utilisaient encore le système de commutation pas-à-pas, ce qui indique bien l'adaptabilité et la durabilité de cet ancien système.

La compagnie B.C.Tel. est encore la société exploitante canadienne qui fait exception à la règle en ce qui concerne l'adoption de matériel à barres croisées. Selon M. Gordon McFarlane, Vice-président, (Corporate Development) de B.C.Tel.^{6/}, la compagnie a décidé, en 1959, de conserver le système pas-à-pas (SXS) jusqu'à ce que les systèmes de commutation électronique, que de nombreux manufacturiers ont à mettre au point, soient finalement disponibles sur le marché.

La décision de B.C.Tel. doit être examinée en tenant compte d'une autre décision prise antérieurement par la GTE. A la fin des années 1950, la société GTE décidait de ne pas entreprendre la fabrication du système à barres croisées et commande commune qu'elle considérait comme un système transitoire, et de poursuivre plutôt la production du SXS jusqu'au moment où elle pourrait réellement élaborer des systèmes de commutation électronique.

La décision de la B.C.Tel. de continuer d'utiliser du matériel SXS n'a pas été prise à la suite d'une étude unique mais a plutôt été fondée sur un examen continu des techniques disponibles et prévues jusqu'en 1959. En 1973, la B.C. Tel. chargea toutefois l'étude Gamma ^{7/} d'examiner, de façon autonome et objective, la décision de 1959. Cette

6/ Audience de 1974 sur les tarifs.

7/ Gamma Management Engineering Ltd., Edmonton (Alberta).

étude a été discutée à l'audience de 1974 sur la hausse des tarifs de la B.C. Tel. tenue devant la CCT qui, dans sa décision, a fait les observations suivantes à propos de l'étude Gamma :

"L'étude "Gamma" peut prouver, ou ne pas prouver, que la décision était juste. La compagnie a interprété les conclusions en un sens tandis que le Procureur général (de la Colombie-Britannique) leur a accordé une signification contraire. Le fait est que la décision a été prise et que nous devons accepter le réseau téléphonique tel qu'il existe en 1974 et 1975" (Passage non souligné dans le texte original)

Après examen de l'étude Gamma, nous avons conclu que le fait de retracer les événements en remontant jusqu'en 1959 pourrait également donner lieu à plusieurs interprétations. Nous avons donc décidé plutôt de nous concentrer sur les méthodes d'achat de la B.C. Tel. au cours des dernières années, tout en gardant présent à l'esprit la décision concernant le système SXS versus le système à barres croisées.

5.2 Techniques de commutation

B.C. Tel. utilise un certain nombre de techniques de commutation qui sont décrites dans la liste qui figure à l'annexe 3. Cette liste confirme que la société A.E. est le principal fournisseur d'équipement de commutation de B.C. Tel. Elle montre également que B.C. Tel. s'est conformée à la décision de 1959.

A la fin de 1974, moins de 2% des lignes installées étaient des lignes à commande électronique commune (ECC). Les autres lignes étaient commutées par un équipement pas-à-pas. Tout le matériel de commutation acheté de 1970 à 1974 inclusivement, provenait de la société A.E., à l'exception de deux équipements : le n^o 4A TSS installé en 1971 et le système à barres croisées n^o 5 installé en 1972. La B.C. Tel. a aussi commandé un SP-1 qui lui sera livré

en 1976. Ces trois installations ont été achetées de Northern Electric car les produits de la société A.E. n'offrent pas les caractéristiques et les services désirés.

En 1959, B.C. Tel. s'est abstenu d'adopter le système de commutation à barres croisées, préférant attendre l'avènement des systèmes électroniques. On pourrait en déduire que B.C. Tel. aurait dû être une des premières sociétés à se procurer de l'équipement électronique dès sa parution sur le marché. Ce n'est pourtant pas le cas. La première installation d'équipement ECC par B.C. Tel. n'a eu lieu qu'en 1971, alors qu'elle a mis en service cinq centraux dans de petites agglomérations. On retrouve, dans ces centraux, les premiers petits appareils ECC offerts dans le commerce par la société A.E., c'est-à-dire le Cl EAX de conception canadienne. Un sixième Cl EAX a été installé en 1973.

L'installation ECC suivante est entrée en service en décembre 1974, lorsque le premier appareil ECC à grande capacité offert sur le marché par la société A.E., l'EAX n° 1, a été installé à Oak Bay, banlieue résidentielle de Victoria. En 1971-72, la B.C. Tel. a effectué trois études visant à comparer le SP-1 de la Northern Electric au EAX n° 1 de l'A.E., dans le but de déterminer quel serait le meilleur choix pour les installations d'Oak Bay, de Mutual et de Fairfax, qui devaient être respectivement terminées en décembre 1974, février 1975 et mars 1975. Les installations de Mutual et de Fairfax étaient susceptibles d'utiliser l'EAX n° 1, mais l'étude portant sur Oak Bay en est venue à la conclusion suivante :

"Le système SP-1 est le plus approprié étant donné que 28 000 lignes seulement seront nécessaires en l'an 2 000."

"La situation existant actuellement à Oak Bay est unique. Le seul emplacement similaire est Dallas qui devra être exploité en 1976 ou 1977. A ce moment, un EAX n° 2 ^{8/} sera disponible et pourrait être plus économique que le SP-1, dont les dimensions ont été conçues pour répondre aux besoins de Dallas."

8/ Un autre produit de la société A.E. Son introduction a depuis été reportée à 1978.

La dimension du système et les frais d'installation qu'il comporte n'ont pas été les seuls facteurs dans le choix de l'équipement pour Oak Bay. L'étude de la B.C. Tel. a montré que le SP-1 d'Oak Bay permettrait une économie de 12% sur les frais d'installation, et qu'il n'y aurait aucun frais de service au cours des 20 ans prévus dans la planification. Néanmoins, c'est le matériel EAX n^o 1 de la société A.E. qui a été acheté, étant donné que l'on ne voyait aucune autre application dans le réseau pour l'appareil SP-1 de dimensions moyennes. L'installation d'un seul et unique SP-1 à Oak Bay entraînerait une augmentation des coûts de fonctionnement pendant la période d'utilisation de l'appareil. Cependant, le SP-1 de dimensions moyennes est utilisé couramment dans les petits centraux de banlieue, dont le nombre dépasse les centraux métropolitains dans une proportion d'au moins 3 à 1. Il est donc raisonnable de conclure que certaines des applications d'un système de dimensions moyennes se feront entre 1971 et 1978, dates respectives d'introduction d'un SP-1 et de sa contrepartie l'EAX n^o 2 de la société A.E.

Un autre facteur important influant sur le programme de conversion du SXS au ECC chez B.C. Tel. est l'incapacité d'un bâtiment à contenir les installations envahissantes du SXS. Tous les systèmes ECC qui sont installés ou projetés supposent l'agrandissement des locaux ou la construction d'un nouveau bâtiment (sauf dans le cas du central Mutual), et les installations sont toutes, ou de grandes ou de petites dimensions. Il serait raisonnable de présumer que les problèmes d'espace se poseraient tout autant dans des centraux de grandeur moyenne, puisqu'ils résultent de décisions antérieures, depuis longtemps dévalorisées par un progrès inattendu ou par de nouveaux règlements sur le zonage, et qu'ils sont, de ce fait, de nature imprévisible.

Qu'il existe ou non des centraux de grandeur moyenne ayant des problèmes d'espace, l'étude concernant Oak Bay indique que B.C. Tel. ne compte pas ajouter d'appareil ECC de taille moyenne au système avant 1978.

Le tableau 2 donne un bref résumé de l'évolution des techniques de commutation électronique et des systèmes ECC au Canada.

Tableau 2 : Introduction de la commutation électronique

<u>Date</u>	<u>Evénement</u>	<u>Fournisseur</u>	<u>Travaux de BC-Tel</u>
1967	Premier système ECC à grande capacité (ESS n ^o 1)	Northern Electric ^{9/}	
1971	Premier système ECC à faible capacité (C1 EAX)	Société A.E.	5 installations en 1971
1971	Premier système ECC à capacité moyenne (SP-1)	Northern Electric	1 installation projetée en 1976
1974	Deuxième système ECC à grande capacité (EAX no 1)	Société A.E.	4 installations en 1974-5

^{9/} Fabriqué sous licence accordée par la Western Electric.

Le tableau ci-dessus indique que la société A.E. a mis du temps à offrir les systèmes ECC. Par ailleurs, B.C.Tel. a elle aussi mis beaucoup de temps à adopter le système ECC dans son réseau local. A partir de ces constatations, on peut conclure que B.C. Tel. s'efforçait de conserver le système SXS non pas jusqu'au moment où le système ECC serait disponible, mais jusqu'au moment où le système ECC serait offert par la société A.E.

On en conclut donc que la planification de la B.C. Tel. concernant l'introduction de systèmes ECC est influencée par la disponibilité de nouveaux produits de la société A.E., que ces produits ont mis du temps à être créés, et que, pour le moment, la gamme des produits ECC offerts par A.E. n'est pas suffisante. L'article suivant traitera des projets d'avenir de la B.C. Tel.

5.3 La technique de commutation - Projets d'avenir

Au cours de 1975 et 1976, B.C. Tel. prévoit acheter de l'équipement de commutation électronique pour un total de 55 000 lignes. Le tableau 3 donne le nombre réel de lignes ajoutées ainsi que le nombre de celles que l'on prévoit ajouter, pour le système ECC et pour le système SXS.

Tableau 3 - Nombre de lignes ajoutées et de lignes que l'on prévoit ajouter

	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	
ECC	-	6,100	800	1,400	7,800	
SXS	55,300	55,000	47,800	51,800	81,000	
	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
ECC	19,200	36,000	77,000	78,000	95,000	90,000
SXS	74,200	96,000	46,000	29,200	néant	néant

Le principal moyen de commutation chez B.C. Tel. demeure le matériel SXS, puisque de 1970 à 1974, il constitue 73% des achats de la B.C. Tel. dans le domaine des appareils de commutation, comparativement à 22% pour l'ACET^{9a/} en entier. Le nombre d'appareils SXS que la B.C. Tel. s'est engagée à acheter est très élevé jusqu'à la fin de 1976, étant donné la longue période de temps prévue pour la livraison du matériel de central. Le matériel destiné aux installations d'ECC d'ici la fin de 1976 est également commandé, et il comprend principalement trois appareils EAX n° 1 supplémentaires qui doivent être installés à Prince George, Victoria CL et Mutual n° 2. La B.C. Tel. a déclaré "que l'adoption du reste du plan quinquennal dépend de la disponibilité des capitaux et de la

9a/ L'Association canadienne des entreprises de télécommunications — Ses membres exploitent 99% des services de téléphone au Canada.

situation financière de la compagnie après 1976. Les résultats de l'application actuelle des tarifs influenceront sur notre capacité à mettre en oeuvre le plan de conversion au système ECC."

Plusieurs nouveaux appareils que la société A.E. est à mettre au point, tant aux Etats-Unis qu'au Canada, figurent au premier rang des projets d'avenir de la B.C. Tel. L'annexe 4 donne la liste de ces appareils ainsi qu'une brève description de chacun.

Les nouveaux produits de la société A.E. démontrent qu'au Canada et surtout aux Etats-Unis cette compagnie fait un effort résolu pour se rattraper en vue d'offrir une ligne complète de produits ECC. Mais elle devra continuer de la faire dans un milieu où s'exerce une forte concurrence. De plus, la capacité de la société A.E. de développer des produits qui conviennent particulièrement aux besoins du Canada semble dépendre des priorités de la société-mère, GTE International Inc., comme l'illustre l'annulation de la mise au point du MSS/LX¹⁰/.

Les projets de B.C. Tel. relatifs à la commutation électronique prévoient que, de 6,6% des lignes locales qu'elle affecte en 1976, ce qui représente la quantité visée actuellement par le programme de construction, la commutation électronique couvrira 29% des lignes locales en 1980 et 45% des lignes locales en 1985. Bien sûr, c'est un projet ambitieux. Dans une certaine mesure, il dépend de la disponibilité en 1978 et à un prix avantageux, du EAX n^o 2 et il suppose que la société A.E. restera la source première du matériel de commutation de la B.C. Tel. De plus, il arrive souvent que l'on ne puisse se fier aux données relatives au prix et à la disponibilité avant le début de la production régulière, ce qui ajoute un élément d'incertitude au projet de la B.C. Tel.

¹⁰/ Voir l'annexe 4.

Les installations de systèmes ECC par la B.C. Tel, à Oak Bay, Mutual, Fairfax et Steveston^{11/}, ainsi que les projets de conversions futures, du moins ce que l'on en connaît, indiquent que la compagnie comptera sur la société A.E. pour le matériel ECC dont elle aura besoin. Pour le moment, elle n'utilise que le EAX n° 1 exclusivement; il semble d'ailleurs que c'était le meilleur choix possible pour Oak Bay et Steveston, étant donné que ces centraux sont plutôt petits et que la densité de trafic y est peu élevée. Rien n'indique que B.C. Tel. projette d'employer un appareil économique de grandeur moyenne jusqu'à ce que le EAX n° 2 soit offert par la société A.E.

Dans l'attente de nouveaux développements en matière de commutation, la B.C. Tel continue à suivre la méthode de remise à plus tard indiquée par la décision prise en 1959 alors que le système à barres croisées fut rejeté sous prétexte que certains appareils électroniques supérieurs étaient encore en cours de perfectionnement. Les changements se font de plus en plus rapides dans le domaine de la technique et il est certain qu'aucune compagnie de téléphone ne pourra échapper à ce dilemme. Lorsque le EAX n° 2 aura été mis en service, par exemple, le commutateur numérique, qui est prévu pour le début des années '80, sera à la veille d'être utilisé et il offrira certainement des avantages pour les liaisons en M.I.C., les installations de branchement d'abonnés et la transmission des données. Même si de 1959 à 1975, seize ans se sont écoulés, il semble que la position de B.C. Tel demeure inchangée: la modernisation de son réseau dépend encore de la disponibilité des produits de la société A.E.

^{11/} Quatrième appareil 1 EAX installé par la B.C. Tel, entré en service au cours de juillet 1975.

6. TRANSACTIONS FINANCIÈRES INTER-SOCIÉTÉS

6.1 Structure financière et industrielle inter-sociétés

Comme il a été précisé auparavant, la B.C. Tel. est une filiale de la GTE. Les sociétés appartenant à la GTE au Canada peuvent être divisées en deux groupes: celles qui sont réglementées, soit la B.C. Tel. (et ses filiales) et la Québec-Téléphone, et celles qui ne sont pas réglementées, soit l'Automatic Electric, la Lenkurt et la Dominion Directory. Par l'intermédiaire de l'Anglo-Canadian, sa filiale constituée au Québec et dont elle est l'unique propriétaire, la GTE ne détient que les intérêts nécessaires au contrôle de ses filiales réglementées, soit juste un peu plus de 50% des actions ordinaires, alors qu'elle a gardé la propriété de toutes les actions de ses filiales non réglementées. Le diagramme 1 de l'annexe 5 illustre cette organisation sous forme de graphique.

La société Anglo-Canadian, dont relève la B.C. Tel., détient 100% des actions de la Dominion Directory, société non réglementée, et possédait auparavant 100% des actions de la CT & S, achetée en 1973 par la B.C. Tel., et devenue depuis une filiale de la B.C. Tel. Les transferts de fonds entre ces filiales et entre ces mêmes sociétés et d'autres filiales de la GTE se font sous deux formes: les paiements effectués pour l'achat de biens et de services, et les paiements associés à la structure financière du système, comme les paiements de dividendes. Ces genres de paiements sont étudiés ci-après.

6.2 Transferts financiers entre les sociétés

6.2.1 Anglo-Canadian Telephone Company

Si l'on se fonde sur les revenus de dividendes produits, comme l'indique le tableau 4, la B.C. Tel. est nettement la plus importante des filiales de l'Anglo-Canadian, puisque qu'elle a fourni 64% des revenus de dividendes totaux de l'Anglo-Canadian en 1972 et 1973, et 70% en 1974.

Tableau 4: Proportion des revenus de dividendes de l'Anglo-Canadian
fournis par:

	<u>1974</u>	<u>1973</u>
	- pourcentage -	
B.C. Tel.	70	64
Québec-Téléphone	17	17
Cia. Dominicana de Telefonos	8	10
Dominion Directory	5	8
York Investment	-	-
Canadian Telephones and Supplies*	-	1

* Vendue à la B.C. Tel. en 1973

L'Anglo-Canadian n'a pas payé de dividendes à sa société-mère, la GTE, depuis 1966, ce qui fait que l'attitude de la GTE à l'égard de ses filiales au cours des neuf dernières années a été de ne pas injecter de fonds supplémentaires dans le sous-système que dirige l'Anglo, sans toutefois lui retirer ses fonds.

L'Anglo a utilisé les dividendes provenant de ses filiales (dont la B.C. Tel. est de loin la plus importante), pour acheter un assez grand nombre de leurs actions pour en conserver le contrôle. L'Anglo emploie ses excédents pour financer ses filiales à court terme et pour effectuer d'autres prêts inter-sociétés à court terme. Les relations en question sont résumées au tableau 5. Etant donné que le sous-système dirigé par l'Anglo forme une boucle financière fermée et que les dividendes payés par la B.C. Tel. à l'Anglo depuis 1966 correspondent étroitement aux actions supplémentaires de la B.C. Tel., que l'Anglo a acquise pour conserver son pouvoir de contrôle, on peut conclure que cette relation a guidé par le passé (et peut guider à l'avenir) les décisions concernant le calendrier d'émission et la quantité des actions émises par la B.C. Tel. De telles contraintes représenteraient des limites supplémentaires au financement de la B.C. Tel. Celles-ci ne proviennent pas des activités d'exploitation ou des profits réalisés par la société exploitante, mais correspondent plutôt à la politique financière déclarée de l'Anglo, comme l'indique l'exposé de la B.C. Tel. à ses actionnaires relativement aux modifications apportées en 1974 à la Loi sur la B.C. Tel.

Tableau 5

Relations financières de la société Anglo-Canadian Telephone avec la B.C. Telephone

Rapport entre les dividendes en espèces provenant de la B.C. Tel. (en millions de dollars)
et les coûts supportés par l'Anglo-Canadian pour conserver le contrôle du vote

	ANNÉE	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Paielements de dividendes totaux de la B.C. Tel.		6.21	6.60	6.99	8.42	8.98	9.40	10.36	10.30	
L'Anglo-Canadian a reçu 50.7% des dividendes.										
Montant reçu par l'Anglo provenant de la B.C. Tel.		3.15	3.35	3.54	4.27	4.45	4.81	5.25	5.25	
Montants cumulatifs reçus par l'Anglo et provenant de la B.C. Tel.		3.15	6.50	10.04	14.31	18.76	23.57	28.82	34.07	
Valeur d'achat des actions ordinaires si leur nombre est maintenu à 50.7%		-	-	-	8.76	-	10.26	-	-	11.8
Valeur cumulative d'achat des actions ordinaires					8.76	19.02			30.82	

Remarques: La société Anglo-Canadian n'a payé aucun dividende depuis 1966.

L'Anglo a disposé d'argent comptant oisif provenant des dividendes de la B.C. Tel. au cours de plusieurs des années précitées. En 1970, l'Anglo a prêté 5 millions de dollars à la B.C. Tel. et s'est remboursée en 1971, en prenant livraison des titres émis. En 1973, l'Anglo a également prêté 3.5 millions de dollars à la B.C. Tel. et elle s'est remboursée en 1974 en prenant livraison des titres émis.

6.2.2 Dominion Directory Company

Les paiements effectués par la B.C. Tel. à la Dominion Directory constituent la source principale des dividendes payés à l'Anglo par la Dominion. La Dominion est une société extrêmement rentable et elle continue de l'être en dépit de plusieurs réductions du taux des commissions que lui paye la B.C. Tel. La Dominion assure actuellement les services de mise en marché des annuaires à pages jaunes pour le compte de la B.C. Tel., de l'Okanagan Telephone et de la Québec-Téléphone. Cette société fait également des soumissions pour d'autres services relatifs aux annuaires lorsque l'occasion se présente. Comme l'indique le tableau 6, les activités de la Dominion sont nettement centrées sur les affaires de la B.C. Tel.

Tableau 6 Revenus bruts par client de la Dominion Directory, exprimés sous forme de pourcentages par rapport aux recettes totales (1973)

B.C. Telephone	91.2
Okanagan Telephone	4.6
Québec-Téléphone	3.7
Ville de Prince-Rupert	0.5

En vertu de l'entente contractuelle établie en 1974 entre la Dominion et la B.C. Tel., la Dominion vend et compile la publicité de tous les annuaires à pages jaunes de la B.C. Telephone. En outre, la Dominion fournit aide et conseils techniques en ce qui concerne l'imprimerie et le coût du papier, le format des annuaires, le choix du papier, le genre de typographie, la région desservie par les annuaires et les tarifs publicitaires. En qualité d'agent de la B.C. Tel., la Dominion fait des soumissions et négocie des contrats pour l'approvisionnement en papier et autres matériaux, et pour l'impression de tous les annuaires.

Aux termes de l'entente actuelle sur les prix entre la B.C. Tel. et la Dominion, cette dernière reçoit 22% des revenus bruts

de publicité des annuaires en faisant abstraction des revenus provenant de la vente d'annuaires supplémentaires et des pertes encourues pour les comptes publicitaires non perçus. Ce taux actuel de 22% est moins élevé que par les années passées car la réduction a été négociée initialement d'après les recommandations de la CCT lors des audiences de 1971 sur la hausse de tarifs, et la B.C. Tel. a récemment pris l'initiative d'appliquer cette mesure. La réduction de cette commission à 22% a entraîné la diminution absolue du montant des paiements faits à la Dominion en 1974, comparativement à 1973, et cela malgré une augmentation de 20% des revenus bruts de publicité en 1974.

Le taux annuel de rendement des capitaux investis dans la Dominion est très élevé, soit en moyenne de 83% au cours de la période allant de 1969 à 1974, et plus de 100% en 1971. La réduction des revenus nets et du taux de rendement en 1973 et 1974 est directement attribuable à la nouvelle entente précitée sur les prix. Il semble que l'organisme de réglementation puisse s'appuyer sur ces faits pour décider si la Dominion, dont les profits sont presque exclusivement tributaires de la B.C. Tel., devrait devenir une société réglementée.

6.2.3 GTE Service Corporation

La B.C. Tel. reçoit de précieux renseignements de la Service Corporation, dont le siège social est aux Etats-Unis, en ce qui concerne les questions d'exploitation dans le domaine des installations, des techniques et du trafic. Les informations fournies sous d'autres chefs ont peut-être une valeur bien moins grande. En somme, il est difficile d'affirmer si la B.C. Tel. "en a eu pour son argent" ou non.

L'entente actuelle sur les prix, avec la Service Corporation, n'est pas reliée directement à la valeur des services fournis. Les dépenses totales de la Service Corporation sont plutôt attribuées à deux groupes, le premier comprenant les systèmes téléphoniques en exploitation, pour lesquels la société assure ses services, et le second, les autres filiales de la GTE comme, par exemple, la GTE Automatic Electric,

la GTE Lenkurt et, au Canada, l'Anglo-Canadian. L'attribution des coûts entre ces deux groupes est fondée sur le temps passé à fournir les services à l'un et à l'autre. La détermination des frais imposés à chaque compagnie téléphonique dépend du rapport entre les coûts globaux d'exploitation de chaque société, y compris ses taxes, et les coûts globaux d'exploitation, taxes comprises, de toutes les compagnies téléphoniques similaires.

La B.C. Tel., en tant que société canadienne, bénéficie d'un statut spécial du fait qu'elle n'est pas obligée de supporter toute partie des dépenses de la Service Corporation relative à des questions de service qui ne s'appliquent pas à une société distribuant ses services au Canada. Ce statut a eu pour effet, au cours des dernières années, de réduire le prorata de la B.C. Tel. d'environ 25%. Néanmoins, les ententes concernant les prix ne sont pas encore suffisamment reliées aux services distribués. La réussite de la tentative actuelle de la B.C. Tel. en vue de renégocier ses ententes avec la Service Corporation pour établir un rapport plus étroit entre les paiements et les services fournis, constituerait une amélioration.

6.2.4 GTE Data Services Corporation (GTEDS)

La GTEDS, société constituée au Delaware et qui appartient entièrement à la GTE, fournit à contrat divers services d'ordinateur et de traitement des données aux compagnies de téléphone affiliées à la GTE. En janvier 1969, la B.C. Tel. et la GTEDS ont conclu un accord autorisant la B.C. Tel. à acheter des programmes machine et des services connexes considérés utiles à son exploitation. Essentiellement, l'accord représentait une offre de la GTEDS, d'élaborer des ensembles de programmes machine que la B.C. Tel. pouvait accepter de temps à autre en signant des "annexes" à l'accord. En juin 1970, la B.C. Tel. acceptait de partager les dépenses de la GTEDS en mettant au point un système de gestion intégrée (S.G.I.). La GTEDS devait s'occuper de l'étude, du design, de la programmation,

de la documentation, des essais et de l'installation d'un système informatique pour augmenter la capacité du service aux clients de chacune des compagnies de téléphone exploitantes et fournir de meilleurs moyens de contrôle de la gestion de chacune des compagnies. Un document supplémentaire annexé à l'accord original, a été signé selon lequel la B.C. Tel., ainsi que toutes les autres filiales de la GTE dans le domaine du téléphone, allaient contribuer aux frais d'établissement du S.G.I. au prorata de leurs dépenses d'exploitation et de leurs taxes, et selon lequel la B.C. Tel. ne défraierait aucune part des dépenses concernant des questions qui ne s'appliquent pas à une compagnie exploitante au Canada.

Cependant, suite à une décision rendue par le ministère du Revenu national, en février 1972, imposant, au total, 34.4% de droits et de taxes sur l'importation de programmes d'ordinateur (laquelle décision ne fut jamais mise en vigueur et fut plus tard abrogée), la B.C. Tel. avait négocié en vue de remplacer l'accord original. Un nouvel accord, signé en mars 1973, donne droit à la B.C. Tel. d'utiliser ses paiements précédents de 2.8 millions de dollars à la GTEDS, pour acheter des programmes d'ordinateur qu'elle désire aux prix précisés par la GTEDS. Jusqu'à maintenant, environ 2 millions de dollars de ces 2.8 millions ont été dépensés. Les paiements à la GTEDS ont augmenté de façon très sensible entre 1969 et 1971 et ont légèrement diminué en 1972. Au cours de cette période, les paiements concernant des programmes d'ordinateur à des sociétés autres que la GTEDS ont été plutôt restreints. Les paiements à la GTEDS ont diminué de façon très sensible en 1973, lorsque l'accord original a pris fin et, en 1974, seuls des montants insignifiants lui ont été versés pour l'utilisation des installations à temps partagé. Même si les paiements à des sociétés autres que la GTEDS ont augmenté considérablement en 1974, les paiements totaux pour des programmes d'ordinateur ont beaucoup diminué depuis la fin de l'accord. Il semble donc que l'accord révisé conclu avec la GTEDS a jusqu'à maintenant entraîné des économies de coûts importantes pour la B.C. Tel.

6.2.5 Canadian Telephone & Supplies Ltd. (C.T. & S.)

La CT&S est une filiale dont toutes les actions ont été achetées de la société Anglo par la B.C. Tel. en 1973, conformément aux recommandations qui ont été faites par la CCT à la suite des audiences de 1971 sur les tarifs.

La CT&S est l'entrepreneur en ce qui concerne l'installation, le déplacement, les essais et le réaménagement de matériel de central et d'équipement PABX important. La CT&S exploite également un atelier de fabrication et de réparation de produits en fer, en bois et en plastique comme des baies pour le montage du matériel de central, des cabines téléphoniques, des étalages, des bâtiments démontables pour le matériel de central, ainsi que d'autres articles semblables. Avant le transfert de la propriété, pratiquement 90% des revenus de la CT&S provenaient de la B.C. Tel. En vertu de l'accord tel qu'il existait, les profits de la CT&S revenaient, à titre de dividendes, à la société-mère, l'Anglo-Canadian. De 1965 à 1972, la CT&S a été une société très rentable puisque le taux de rendement du capital investi, une fois les impôts payés, a été en moyenne de 30%, atteignant même 36% en 1970 et 35% en 1971.

Avec un rapport dividendes/bénéfices de 97% en 1965, de 41% en 1966 et de 88% en moyenne de 1967 à 1972, la CT&S a versé à l'Anglo des dividendes qui se sont élevés à plus de 1.5 millions de dollars au cours de toute cette période. De plus, on notera que ce rapport pour l'année 1973 s'est élevé effectivement à plus de 120%, étant donné qu'à la fin de la période des cinq premiers mois se terminant le 31 mai 1973, la CT&S accusait un revenu net de \$51,875, déduction faite des impôts.

Le transfert de propriété a eu pour effet de créer une situation telle que les recettes résultant des activités de la CT&S sont désormais conservées au sein des sociétés exploitantes réglementées par le gouvernement fédéral. Ainsi, le changement qui a eu lieu en 1973 a été avantageux pour les abonnés de la B.C. Tel., car ces recettes s'ajoutent à présent à l'ensemble des recettes de la société exploitante. Les mesures que la CCT a prises, à

cause de l'interdépendance étroite entre la CT&S et les activités de la B.C. Tel., montrent que la CCT a tenu compte des conséquences de l'existence de la CT&S en tant que société distincte, dans le secteur des sociétés non réglementées, sur l'ensemble des besoins de la société exploitante en matière de recettes.

6.2.6 Automatic Electric et Lenkurt

Environ 20% des recettes brutes obtenues par la B.C. Tel. au cours des années 1970 à 1974, ont été engagées au titre d'achats auprès de l'A.E. Co. Une autre part de 3% de ces recettes est allée à la Lenkurt.

Nous avons présenté ci-dessus, une étude concernant la nature des achats qui se rapportaient à ces transactions. Les taux de rendement révélés ci-après indiquent que les résultats des activités de l'A.E. Co., qui comprennent ceux de la Lenkurt, ont été très avantageux. Evidemment, ces profits représentent les ventes de matériel à d'autres clients que la B.C. Tel., et ils incluent les dividendes obtenus de la Lenkurt, dividendes qui reflètent également les ventes à d'autres clients que ceux de la B.C. Tel.

Cependant, d'autres transferts de fonds sont dirigés vers la société-mère et ses filiales aux Etats-Unis, comme c'est d'ailleurs souvent le cas lorsqu'existe une structure financière et industrielle étendue entre société mère et filiales. Ces fonds comprennent les paiements de pièces importées dans le but d'être assemblées au Canada et les paiements relatifs à des redevances, des commissions à l'exportation, des frais d'administration, des intérêts sur des capitaux empruntés, des frais de publicité et des frais d'ingénierie. Dans le cas de la présente enquête, ces fonds "secondaires" n'entrent pas dans la portée du présent rapport et n'y sont donc pas étudiés. On a toutefois remarqué que le total des paiements de ce genre effectués par la société A.E. au cours des années 1966 à 1974 représentait plus de 12% des ventes de l'A.E. Co. Dans le cas de la Lenkurt, ce chiffre est considérablement plus élevé. Rien ne prouve que ces paiements constituent des coûts nets supplémentaires qui, ajoutés au revenu total nécessaire, pourraient avoir des conséquences néfastes sur le niveau des tarifs imposés aux abonnés, ou qu'ils représentent des bénéfices nets à l'avantage des abonnés.

6.3 Taux de rendement au sein de la B.C. Tel. et d'autres filiales

Comme nous l'avons mentionné, le diagramme 1 de l'annexe 5 illustre la structure financière et industrielle de la GTE en séparant les sociétés réglementées des sociétés non réglementées. Les sociétés exploitantes de téléphone (B.C. Tel., Okanagan Tel et Québec-Téléphone) sont réglementées, tandis que les fabricants de matériel téléphonique et les sociétés fournissant des services dans ce domaine (A.E. Co., Lenkurt et Dominion Directory) sont non réglementées.

Le taux de rendement ^{12/} des actions ordinaires dans chacune de ces filiales ainsi que de l'ensemble des investissements de la GTE au Canada a été calculé en comparaison des taux de rendement dont ont bénéficié d'autres participants à ces industries, et d'autres industries au Canada durant la période de dix ans comprise entre 1965 et 1974. Les résultats obtenus sont exposés au tableau 6-1 de l'annexe 6. Le tableau révèle que le taux de rendement après taxes au sein du groupe GTE au Canada a été plus élevé qu'au sein du groupe Bell au Canada, pour chacune des dix dernières années. Cette situation a reflété principalement le rendement plus élevé des actions détenues par le groupe GTE non réglementé, par rapport à celui du groupe Bell non réglementé. Un certain nombre de facteurs ont contribué à l'établissement des taux peu élevés enregistrés dans les filiales de la Bell au cours de ces années, comparativement avec la GTE au Canada, les taux qu'ont connu ou d'autres fabricants de matériel de communications ou enfin la moyenne de toutes les industries. Toutefois, on peut aussi remarquer que les investissements des différentes filiales "non réglementées" de la Bell sont compris dans le tarif de base de la Bell. De plus, le fait que la Bell soit propriétaire directe de ses filiales qui s'occupent de fabrication et de recherche contraste vivement avec la structure financière et industrielle de la GTE, dont il a été question dans le présent examen. Ce sont là deux différences fondamentales entre la situation de la Bell et celle de la GTE.

^{12/} Ce taux de rendement n'indique pas la proportion des profits qui est réinvestie ni la proportion qui est rapatriée sous forme de dividende à la société-mère.

Ces faits, et l'étude précédente, montrent qu'un facteur important contribue au niveau relativement élevé du taux de rendement, après taxes, des actions de la GTE au Canada: c'est le fait qu'une bonne partie des opérations intégrées est exclue du secteur réglementé, alors que cette partie bénéficie des avantages d'un marché assuré, représenté par les sociétés exploitantes de télécommunications qui lui sont affiliées.

D'après une analyse antérieure, il semble que les prix excessifs établis par les filiales non réglementées, quand elles vendent à la B.C. Tel., n'expliquent pas le rendement élevé de ce secteur. Néanmoins, les fournisseurs peuvent réaliser des économies substantielles à l'intérieur d'un tel système où les opérations sont très intégrées et où le marché principal est assuré. Entre autres, on réalise des économies dans les frais de vente et le coût de stockage, et on bénéficie de la sécurité qui accompagne la planification des activités de production. On aurait pu s'attendre à ce que la compagnie de téléphone, en sa qualité de marché assuré, participe jusqu'à un certain point aux bénéfices financiers qui résultent des opérations intégrées. Jusqu'à maintenant, la gestion de la B.C. Tel. n'a pas su utiliser au maximum, au nom des abonnés, la force de sa position en tant que principal acheteur des produits de la société A.E.; bien qu'on ait fait des efforts, marqués d'un succès croissant, pour améliorer les relations avec les filiales qui ne s'occupent pas de fabrication. On prévoit qu'une plus grande liberté accordée aux gestionnaires de la B.C. Tel. dans l'exercice de leurs prérogatives pourrait créer des conditions qui permettraient une répartition plus équitable des avantages de l'intégration.

Ventes de la Société A.E. à la B.C. Tel. et à d'autres clients,
par catégorie de produits principaux

Tableau 1-1: Ventes de la Société A.E. Co. à la B.C. Tel.
par catégories sélectionnées, exprimées en
pourcentage du total des ventes

<u>Produit</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
	- pourcentage -				
Commutation - Electronique	43.3	27.4	31.0	74.8	43.4
Commutation - SXS	50.3	48.0	70.8	62.6	57.2
Fils et Câbles	72.7	76.1	75.4	75.5	74.2
Matériel de station	71.0	69.0	78.1	76.3	66.2
Divers	38.3	45.1	47.8	46.1	45.0

Tableau 1-2: Ventes totales de la Société A.E. par client
(1970 à 1974 inclusivement)

<u>Client</u>	<u>\$ Ventes</u>	<u>Pourcentage</u>
B.C. Tel. ^{1/}	237.7	59.4
Autres compagnies affiliées à la GTE	44.3	11.1
GTE (É.-U.)	17.6	4.3
Compagnies non affiliées à la GTE	100.9	25.2
	\$ 400.5	100.0

^{1/} Comprend les ventes à Okanagan Tel.

Tableau 1-3: Ventes de matériel SXS par la Société A.E.
exprimées en pourcentage par client

<u>Client</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
	- pourcentage -				
B.C. Tel. ^{1/}	50.3	48.0	70.8	62.6	57.2
Autres compagnies affiliées à la GTE ^{2/}	13.0	15.3	14.7	11.3	16.8
GTE (É.-U.)	6.5	18.3	0.4	2.2	2.9
Compagnies non affiliées à la GTE	30.2	18.4	14.1	23.9	23.1
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

^{1/} Comprend l'Okanagan Tel.

^{2/} Comprend Québec-Téléphone, Compania Dominicana, GTE International Columbia.

Tableau 1-4: Ventes de matériel de commutation ECC par la Société A.E. exprimées en pourcentage par client

<u>Client</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
	- pourcentage -				
B.C. Tel. ^{1/}	43.3	27.4	31.0	74.7	43.4
Autres compagnies affiliées à la GTE ^{2/}	17.2	2.1	-	6.3	14.0
GTE (É.-U.)	23.0	66.7	32.2	13.1	2.9
Compagnies non affiliées à la GTE	16.5	3.8	36.8	5.9	39.7
	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

^{1/} Comprend l'Okanagan Tel.

^{2/} Comprend Québec-Téléphone et Compania Dominicana.

Tableau 1-5: Fils et câbles-Répartition des ventes de la Société A.E. pour la période de 1970 à 1974

<u>Client</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
	- pourcentage -				
B.C. Tel. ^{3/4/}	72.7	76.1	75.4	75.5	74.2
Autres compagnies affiliées à la GTE ^{1/}	14.0	16.0	14.6	15.6	16.3
Compagnies non affiliées à la GTE ^{2/}	13.3	7.9	10.0	8.9	9.5
	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

Total des ventes pour la période de 1970 à 1974 inclusivement - \$104 millions (y compris la taxe de vente fédérale inclusivement)

^{1/} Surtout Québec-Téléphone et Compania Dominicana.

^{2/} Surtout des ventes faites à l'intérieur du pays à des petites sociétés exploitantes et à divers clients.

^{3/} Comprend l'Okanagan Tel.

^{4/} Les ventes à la B.C. Tel. comprennent environ 10% de produits de la Canada Wire and Cable en 1973-1974 et 5% en 1972.

Tableau 1-6: Ventes de matériel de station par la
Société A.E., exprimées en pourcentage
par client

<u>Client</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
	- pourcentage -				
B.C. Tel. ^{1/}	71.0	69.0	78.1	76.3	66.2
Autres compagnies affiliées à la GTE ^{2/}	2.6	2.7	5.1	6.0	4.0
GTE (E.-U.)	6.2	10.6	0.8	1.3	1.4
Compagnies non affiliées à la GTE	20.2	17.7	16.0	16.4	28.4
	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

^{1/}Comprend l'Okanagan Tel.

^{2/}Comprend Québec-Téléphone et Compania Dominicana.

Répartition des ventes de la Lenkurt à la B.C. Tel. et à d'autres clients

Tableau 2-1: Répartition des ventes de la Lenkurt en pourcentage par client

<u>Client</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
	- pourcentage -				
B.C. Tel.	21	21	30	25	23
Autres compagnies de téléphone importantes	25	23	23	31	40
Autres compagnies de téléphone canadiennes	33	25	17	18	17
Exportations	20	30	29	26	20

Total des ventes pour une période de 5 ans - \$131 millions
(taxes fédérales et provinciales non comprises)

Tableau 2-2: Achats de matériel de la Lenkurt effectués par la B.C. Tel., par catégories de produits principaux et exprimés en pourcentage total des achats

	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
	- pourcentage -				
Radios à micro-ondes	45	45	37	39	26
Radios multiplex	100	100	100	100	100
Câbles à courant porteur M.I.C.	100	64	71	85	89
Divers	30	47	43	52	61

Technologie actuelle de commutation
utilisée par la B.C. Tél.

Les dates d'introduction s'appliquent au Canada.

Commutation locale

- Pas-à-pas: (SXS) Il s'agit de l'appareil de commutation Strowger, de grande renommée, qui sert d'assise au domaine de la commutation depuis 1900. C'est un appareil peu coûteux, qui peut être compatible avec toutes les gammes de dimensions, et modifié de façon à s'adapter à certains dispositifs récents. La B.C. Tel. se procure tous les appareils dont elle a besoin auprès de la Société A.E. qui fabrique ce matériel à Brockville.
- Cl EAX: Petit central de commutation électronique mis au point et fabriqué au Canada par la Société A.E. qui a été introduit en 1971 et vendu en grande quantité sur les marchés canadien et américain. Il a une capacité nominale de 4 800 lignes / lignes de jonction.

Commutation interurbaine ou commutation mixte (locale/interurbaine)

- 1 EAX: Appareil de commutation électronique de conception américaine, fabriqué à Brockville, à l'exception du processeur central et de certains composants qui sont importés. Il a été introduit en 1974 et il a une capacité nominale de 40 000 lignes. Il est construit de façon à s'adapter aux dispositifs à composition à clavier, aux appareils de comptabilité automatique locale des appels, aux appareils de comptabilité automatique centralisée des appels et à d'autres services nouveaux. Les trois premiers appareils ont été installés à Mutual, Fairfax et Oak Bay au cours de l'année 1974-1975.
- 5 XB: Appareil de commutation Crossbar, conçu par l'AT & T, d'une capacité nominale de 20 000 lignes, fabriqué par la Northern Electric et introduit en 1956. Une partie de cet appareil a été installée en 1972 (central de Vancouver-Mutual) en vue d'assurer les services Centrex, WATS et autres services particuliers, qui ne sont pas disponibles sur les appareils fabriqués par la Société A.E. Aucune autre installation n'est projetée.
- SP-1: Central de commutation électronique d'une capacité nominale de 20 000 lignes, conçu et fabriqué par la Northern Electric et qui a été introduit en novembre 1971. On prévoit installer un tel central à Mutual, en 1976, dans le but d'améliorer les services Centrex, WATS et TWX qui sont assurés au moyen de l'appareil 5 XB. Aucune autre installation n'est projetée.

Commutation interurbaine

- SXS, FW1: Système Strowger à 2 ou à 4 fils, à traduction de code limitée, fabriqué au Canada par la Société A.E. Son utilisation est de moins en moins importante et son expansion est favorisée par l'utilisation de matériel réutilisable. Un petit nombre de nouveaux achats sont projetés.
- 4A TSS: Appareil de commutation Crossbar à 4 fils, conçu par l'AT & T et fabriqué par la Northern Electric. Introduit en 1954. Un central de la classe 2 a été installé à Mutual, en 1971. La B.C. Tel. ne projette aucune autre installation.
- 1 XPT: Système de commutation à contrôle commun, à 2 ou à 4 fils, d'une capacité de 12 000 lignes, fabriqué par la GTE (U.S.) et importé par la Société A.E. Le premier appareil est entré en service à Prince-George, en 1973. Aucune autre installation n'est projetée par la B.C. Tel.

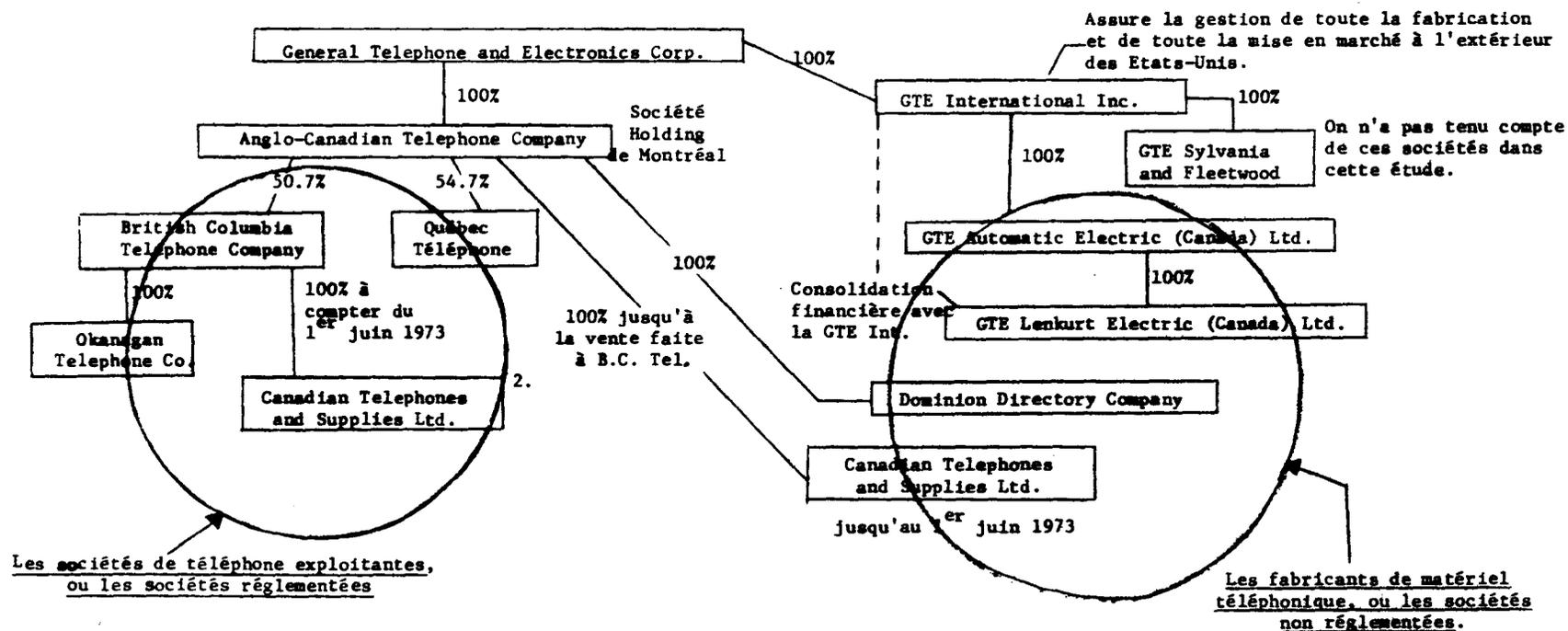
Technique future de commutation envisagée
dans le cadre de la planification de la B.C. Tel.

- EAX n° 2 Système ECC de conception américaine comprenant 20 000 lignes de commutation locale, et en même temps la première machine de la Société A.E. à fournir le service Centrex. On prévoit que la première installation dans un central américain se fera en 1977, et dans un central de la B.C. Tel., à Victoria, en 1978.
- EAX n° 3 Appareil de commutation interurbaine par éléments numériques, conçu aux Etats-Unis, et destiné principalement à la communication interurbaine. Première installation aux Etats-Unis en 1979. Il comprendra normalement un circuit local en tandem dans la région de Vancouver, ainsi qu'un circuit interurbain. Il remplacera l'appareil 1 XPT.
- MSS/LX Système de commutation modulaire central local. C'est un central local de 8 000 lignes conçu par la Société A.E., au Canada, pour remplacer le C1 EAX. On a mis un terme au projet d'en faire une première installation à Dallas (C.-B.) en 1976, étant donné que la Société A.E. a interrompu la mise au point de ce système ^{1/}.
- MSS/TS: Système de commutation modulaire/Système d'acheminement de trafic. Ce système fournit des dispositifs de système TSPS à de petites installations allant jusqu'à 60 positions de téléphoniste. C'est une excroissance de MSS/LX, et ces deux systèmes utilisent des pièces communes ^{2/}.
- BSM: Module de service d'affaires. C'est un système de commutation numérique de conception américaine, à l'usage des PBX et des Centrex. On prévoit, de façon incertaine, une première installation de ce système aux Etats-Unis pour 1978.
- 1/ La B.C. Tel. étudiait la possibilité d'utiliser le MSS/LX au début de la présente enquête en avril 1975, mais la Société A.E. a abandonné sa mise au point en 1975, en se fondant sur le conseil de GTE International relativement à sa mise en marché.
- 2/ La mise au point du MSS/TS se poursuivra, mais il est nécessaire d'en modifier un peu la conception, ce qui, toutefois, ne devrait par influencer sur la date d'introduction prévue.

Diagramme - 1

Portefeuille titres de la GTE au Canada (simplifié)

Les Sociétés réglementées et les Sociétés non réglementées: Le Contrôle des Actions est Inscrit^{1.}



ANNEXE 5

- Remarques:
1. La GTE contrôle toujours 100% des actions des entreprises industrielles qui rapportent plus de profits (taux de rendement), et ne garde que le nombre d'actions suffisantes pour s'assurer le contrôle continu des sociétés exploitantes réglementées qui rapportent moins de profits.
 2. La CCT a obligé la GTE à vendre Canadian Telephones and Supplies Ltd. à une section réglementée de la famille GTE vers le milieu de l'année 1973.

Tableau 6-1

Comparaison des Taux de Rendement des Actions Ordinaires, Calculés après Taxes^{1.}

	comparées aux actions de										Moyenne mathématique (1965-74)
	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	
Les actions des sociétés non réglementées de la GTE) et les actions des sociétés réglementées de la GTE) et toutes les actions de la GTE au Canada											
	(-toutes les industries ² du Canada (environ 230 000 entreprises) (-tous les fabricants de matériel de télécommunications (environ 140 entreprises) (-la Northern Electric (société non réglementée de la Bell) (-la Bell Canada Unconsolidated (société réglementée de la Bell) (-et comparées à toutes les actions de la Bell (y compris les titres de la Northern Electric).										
1. Sociétés non réglementées de la GTE ⁶	23.5	20.8	19.0	14.8	11.5	14.6	12.5	11.4	18.0	21.8	16.8
2. Société non réglementée de la Bell ⁷	8.8	8.8	1.7	6.6	6.8	2.3	6.9	10.7	14.6	20.3	8.7 (1965-72)
3. Fabricants de matériel de télécommunications ^{4,5}	13.3	12.7	6.4	8.1	8.6	2.3	5.1	6.5	n.a.	n.a.	--- 7.9 ^{5.}
4. Toutes les industries du Canada ⁴	9.2	10.7	10.3	10.1	10.0	8.1	9.6	n.a.	n.a.	n.a.	---(1965-71) 9.7
5. Sociétés réglementées de la GTE	10.0	9.7	9.8	10.1	10.4	9.6	9.8	11.1	10.3	9.2	10.0
(a) British Columbia Telephone Co.	9.9	9.5	9.5	10.1	10.1	9.4	9.6	10.5	9.5	9.0	9.7
(b) Québec-Téléphone	14.1	11.1	11.9	11.4	11.6	12.2	13.6	15.0	14.1	12.1	12.7
6. Société réglementée de la Bell	7.9	7.7	8.2	8.4	7.8	8.5	8.8	9.4	10.0	9.6	8.6
7. Toutes les actions de la GTE au Canada	13.2	12.5	12.2	11.3	10.7	10.8	10.4	11.2	12.0	12.2	11.7
8. Toutes les actions de la Bell au Canada	7.7	7.5	7.4	8.1	7.5	7.8	8.5	9.5	10.5	11.1	8.6

- Remarques:
1. Les actions ordinaires sont calculées au milieu de l'année financière.
 2. L'expression "Toutes les industries" comprend les sociétés de la Couronne et les municipalités, à partir de 1970. Le fait de tenir compte de ces dernières augmente probablement le rendement de 0.5 pour cent dans les années de dépression, et de 0.2 pour cent dans toute autre année.
 3. Les sociétés Sylvania et Fleetwood ne sont pas comprises, étant donné qu'elles n'ont aucun rapport sur les activités de la GTE dans le domaine du téléphone.
 4. En supposant un taux de dividendes moyen de 5% pour les actions privilégiées.
 5. Il semble bien que l'échantillonnage des industries inscrites à la classification type des industries n° 335 a connu des modifications importantes entre 1966 et 1967. Cela a occasionné des modifications importantes dans la structure des actions et dans la performance du taux de rendement. Une telle modification de l'échantillonnage peut arriver par suite de changements dans le cadre des "Activités principales" des industries, qui doivent être reclassifiées en conséquence. Les résultats de 1965 et 1966 sont probablement trop avantageux, et le rendement moyen de ce groupe n'est pas aussi bon que la moyenne 7.9 semble le suggérer.
 6. Voir Annexe 5.
 7. Northern Electric (Consolidated) Company.