

TÉLÉCOMMISSION

Étude 2 f)

Propriété et intégration dans
l'industrie des télécommunications

QUEEN
HE
7815
.A5214
no. 2f

Ministère des Communications

Queen
HE
7815
.A6211f
no. 2f

TK
5102.5
.C35
2(F)F
e.1

TÉLÉCOMMISSION

Étude 2 f)

Industry Canada
Library Queen
AOUT
AUG 27 1998
Industrie Canada
Bibliothèque Queen

PROPRIÉTÉ ET INTÉGRATION DANS
L'INDUSTRIE DES TÉLÉCOMMUNICATIONS

~~COMMUNICATIONS CANADA
OCT 26 1979
LIBRARY - BIBLIOTHÈQUE~~

© Droits de la Couronne réservés
En vente chez Information Canada à Ottawa,
et dans les librairies d'Information Canada:

HALIFAX
1735, rue Barrington

MONTRÉAL
1182 ouest, rue Ste-Catherine

OTTAWA
171, rue Slater

TORONTO
221, rue Yonge

WINNIPEG
393, avenue Portage

VANCOUVER
657, rue Granville

ou chez votre libraire.

Prix 75 cents N° de catalogue Co4 1-1/2FF

Prix sujet à changement sans avis préalable

Information Canada
Ottawa, 1972

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
I. Introduction	1
II. Structure et propriété de l'industrie des télécommunications	3
III. La concurrence dans les télécommunications	9
A. Situations de monopole	9
B. Intégration verticale	12
C. Intégration horizontale	25
D. Pratiques commerciales	27
IV. Protection de l'intérêt public	31
A. Pour un rendement adéquat	31
B. Coordination des organismes de réglementation	35
ANNEXES	
A. Compagnies de téléphone du Canada	36
B. Organigramme des sociétés canadiennes contrôlées par Bell Canada	42
C. Organigramme des sociétés canadiennes contrôlées par la <u>General Telephone and Electronics International Inc. (E.-U.)</u>	43
D. Organigramme des sociétés canadiennes contrôlées par <u>Continental Telephone Corp. (E.-U.)</u>	44
E. Nombre de téléphones exploités par les grandes compagnies téléphoniques et par l'ensemble des compagnies au Canada en 1968	45

F.	Pourcentage du marché desservi par les grandes compagnies canadiennes de téléphone (par rapport) au nombre d'appareils téléphoniques) - 1968	47
G.	Statistiques choisies parmi les 300 plus grandes sociétés du Canada	48
H.	Réseau téléphonique transcanadien	49
	<u>RENVOIS</u>	50

I. INTRODUCTION

Une répartition efficace des ressources, des prix équitables, la satisfaction des besoins du consommateur et l'innovation sont autant d'aspects de l'intérêt public dans l'industrie des télécommunications¹. L'objet de cette étude est de fournir certains critères de décisions quant aux moyens de réaliser ces objectifs.

Pour décrire convenablement une industrie, dans le but d'analyser sa compétitivité ou des problèmes connexes, il convient tout d'abord de la définir. Dans le cas de l'industrie des télécommunications, plusieurs facteurs font que les caractéristiques du marché des produits (ou des services) et du marché géographique sont à la fois complexes et changeantes. Ainsi, les récentes découvertes scientifiques ont modifié les rapports entre les techniques de propagation guidée et non guidée des signaux, entre les différentes formes de chacune de ces deux techniques et entre la technologie des ordinateurs et celle des télécommunications. L'abaissement des tarifs et l'amélioration des communications internationales ont diminué quelque peu l'importance de la notion de "frontières politiques". La définition de l'industrie des télécommunications apparaît vaste ou, au contraire, étroite, suivant les objectifs considérés.

D'autres études de la Télécommission traitent en profondeur des problèmes de propriété, de structure et du contrôle des grands moyens de communications (par exemple, la radiodiffusion et la télédiffusion par câble) ainsi que des services de téléinformatique. A l'égard de ces derniers, une étude ministérielle publiée récemment² examine l'intégration verticale des sociétés exploitantes dans le secteur du traitement des données. Cette question sera à nouveau examinée par un groupe spécial dans le cadre d'une étude d'ensemble portant sur tous les aspects de l'utilisation des ordinateurs au Canada. Par conséquent, ce rapport étudiera surtout la transmission (principalement par fil) et la fabrication du matériel de communications. La deuxième partie décrit les principaux éléments de cette industrie au Canada, en décrivant de manière détaillée la structure, la propriété et le contrôle. La troisième partie examine certains effets économiques du monopole, l'intégration horizontale et verticale, et certaines pratiques de l'industrie. Un bref examen des grandes lignes à suivre en vue d'établir un contrôle efficace pour garantir les objectifs d'intérêt public fait l'objet de la quatrième partie.

Toute étude dont l'objectif est d'examiner le besoin d'établir des organes publics chargés d'étudier les problèmes éventuels de concurrence et de pratiques d'une industrie, risque de créer l'impression que les auteurs s'opposent à l'industrie dans sa forme actuelle. Cependant, il doit être entendu que le

seul but de cette étude est d'identifier les problèmes et de les envisager de manière abstraite; de toute façon, elle n'est pas basée sur des informations suffisamment détaillée pour permettre de porter un jugement quelconque sur des situations particulières. Rien dans l'étude ne devrait donc être pris pour un tel jugement. Des informations de caractère public, sur le Canada et les Etats-Unis, ont été librement utilisées afin de souligner au moins les problèmes éventuels.

Lorsque l'on considère l'industrie canadienne des télécommunications sous l'angle d'une structure et d'un rendement futur optimaux, il convient de considérer la manière pragmatique dont cette industrie s'est développée au cours du siècle dernier pour satisfaire les besoins des Canadiens. De même, il est bon de noter que les économistes, dont les travaux sur le sujet sont très nombreux, tendent à avoir une attitude assez défavorable envers les monopoles, l'intégration verticale et la réglementation. Ils seraient toutefois les premiers à reconnaître que la science économique n'est pas en mesure de reconnaître tous les aspects et toutes les valeurs concernant l'intérêt public en matière de télécommunications. En fait, l'industrie canadienne se distingue par un nombre remarquable de réalisations, tant techniques qu'économiques, d'un niveau mondialement reconnu.

La contribution et les conseils du ministère de la Consommation et des Corporations ont joué un rôle essentiel dans la préparation de ce rapport.

II - STRUCTURE ET PROPRIETE DE L'INDUSTRIE DES TELECOMMUNICATIONS.

Au Canada, le service téléphonique est assuré par des entreprises qui possèdent le monopole des communications téléphoniques à l'intérieur d'une région géographique donnée. Le réseau téléphonique commuté du Canada n'est pas coordonné par un organisme qui possède l'intérêt majoritaire. Il appartient à un grand nombre d'entreprises tant publiques que privées. De nombreuses sociétés assurent le service téléphonique dans un marché très restreint, généralement rural; certaines fournissent leurs services pratiquement à l'échelle d'une province, tandis qu'une seule compagnie couvre à elle seule presque tout le territoire des deux plus grandes provinces canadiennes. La coordination et l'intégration des services offerts par les divers exploitants de réseaux téléphoniques ont été réalisées grâce à des ententes entre les compagnies et à l'influence des associations d'exploitants. En outre, des organismes gouvernementaux de réglementation surveillent certaines activités des compagnies téléphoniques afin de protéger l'intérêt public.

Bell Canada, société dont le capital-actions est détenu en majorité par des Canadiens, est de loin la compagnie la plus importante. De toute évidence, elle exerce une grande influence sur la qualité des télécommunications au Canada. Bell contrôle à peu près tous les réseaux téléphoniques à l'est du Manitoba, soit directement, soit par l'intermédiaire de ses filiales. Au cours des années 60, la direction de Bell Canada a suivi une politique d'acquisition très active, achetant un grand nombre d'importantes compagnies de téléphone indépendantes de l'Est. On trouvera aux Annexes A et B des renseignements sur l'importance et la portée des fusions. Québec Téléphone est la seule grande compagnie de l'est du Canada qui ne soit pas contrôlée par Bell; l'intérêt majoritaire en est détenu par la General Telephone and Electronics des Etats-Unis (voir l'Annexe C). En ce qui concerne la Maritime Telegraph and Telephone, le gouvernement de la Nouvelle-Ecosse est intervenu pour empêcher Bell d'exercer un contrôle effectif bien qu'elle détienne la majorité des actions dans cette société.

Les Etats-Unis comptent environ dix-huit cent compagnies téléphoniques indépendantes. La Continental Telephone Corporation en est la quatrième en importance. Les intérêts qu'elle détient dans des entreprises canadiennes sont indiqués à l'Annexe D. La United Utilities Incorporated et la Central Telephone Company, respectivement deuxième et troisième plus grandes compagnies de téléphone indépendantes américaines, ne détiennent pas de parts importantes de compagnies canadiennes.

Les Annexes E, F, et G indiquent la place relativement considérable de Bell dans l'industrie téléphonique canadienne. Si l'on disposait de statistiques du trafic par compagnie (nombre

d'appels ou quantité de données transmises), on serait mieux a même d'évaluer le rôle prédominant de Bell Canada, puisque son réseau couvre de nombreuses zones où la concentration démographique, commerciale et industrielle est considérable. Bell Canada possède 61.8 pour cent de tous les téléphones utilisés au Canada et 84 pour cent de tous ceux qui sont en service à l'est du Manitoba. En 1968, la société Bell et ses filiales possédaient 69.4 pour cent des téléphones en service au Canada et 94.4 pour cent des téléphones en usage dans l'est du pays. Les statistiques inscrites à l'Annexe F représentant la répartition du marché ne sont pas aussi significatives que les statistiques de concentration, car les compagnies de téléphone sont protégées par le gouvernement contre toute concurrence directe. Toutefois, les pourcentages ont une utilité puisqu'ils indiquent la puissance de négociation des compagnies téléphoniques dans leurs transactions en tant qu'acheteurs et vendeurs sur d'autres marchés (matériel téléphonique par exemple) et dans leurs transactions entre elles.³

Aucune des grandes compagnies de téléphone ne limite son activité au seul secteur du service téléphonique. Les progrès techniques ont multiplié les moyens de transmission et les usages possibles des services de transmission (c'est-à-dire la forme sous laquelle les messages sont envoyés, la vitesse à laquelle ils sont transmis et les transformations qu'ils subissent). Les sociétés qui exploitent les réseaux interurbains s'occupent aussi de transmission d'émissions de télévision et de radio, et offrent divers services radiotéléphoniques, des services de Centrex, de téléimprimeurs TWX et de transmission à large bande.⁴ Les services dits "de lignes privées" ne représentent qu'une petite partie des affaires des compagnies de téléphone, mais ce secteur est appelé à connaître une croissance très rapide. L'importance grandissante de la transmission des données a contribué au développement des "services de lignes privées". Dans ce domaine, les compagnies de téléphone font concurrence aux sociétés de télégraphe et de câbles (Télécommunications CN-CP par exemple). La part que se tailleront les compagnies téléphoniques sur le marché de la transmission des données dépendra en partie de leur capacité à s'adapter sans cesse aux exigences de cette technique, et aussi de la question de savoir si les sociétés exploitantes seront autorisées à développer encore plus leurs services d'informatique.

Bell Canada est également seule propriétaire de la Northern Electric Company Limited, qui est le plus important fabricant de matériel de télécommunications au Canada.⁵ Jusqu'en 1956, la Western Electric, filiale de fabrication de la compagnie américaine Bell System, détenait une forte proportion des actions de la Northern Electric Company Ltd., lorsqu'un décret du gouvernement américain força le Bell System à apporter certains changements à sa politique. En 1957, la Western Electric a vendu

la plupart de ses actions de Northern Electric à Bell Canada. En 1962, Bell Canada a acheté le reste des actions (10 pour cent) encore détenues par Western.

Aux termes d'un accord de service avec la société American Telephone and Telegraph Company, Bell Canada obtient les résultats des recherches sur le téléphone, une aide technique, la possibilité d'utiliser des brevets non-exclusifs et d'autres avantages.⁶

A la fin de 1970, l'importante division de recherche et de développement de Northern Electric, dont l'orientation et une partie du financement faisaient l'objet d'ententes entre Bell et Northern, a été incorporée séparément sous le nom de Bell Canada-Northern Electric Research Ltd. Bell et Northern possèdent respectivement 51% et 49% de la nouvelle société.

Le fait que Bell Canada soit propriétaire de la Northern Electric revêt une grande importance pour les services téléphoniques de Bell. Northern fabrique une gamme complète de matériel de transmission, d'appareils téléphoniques et de matériel de commutation et d'équipement terminal.⁷ Bien que la Northern Electric soit le fournisseur exclusif de Bell Canada, elle est autorisée à vendre ses produits à d'autres sociétés que Bell ou ses filiales. Ses ventes à des sociétés autres que celles du groupe Bell (exportations comprises) constituent près de la moitié de ses recettes provenant du matériel de communications. Comme le marché de la Colombie-Britannique n'offre pratiquement pas de débouchés aux produits de la Northern Electric, il semble que les sociétés des Prairies constituent le marché intérieur le plus important en dehors du territoire desservi par Bell. Les principaux concurrents de Northern dans le secteur de la fabrication du matériel de communications sont les fabricants étrangers (Siemens, Ericsson et Plessey, par exemple), les filiales canadiennes de Automatic et de Lenkurt et, pour certains produits, les grands fabricants de matériel électrique divers.

Par le truchement des intérêts qu'elle détient dans l'Anglo-Canadian Corporation, la General Telephone and Electronics Corporation, deuxième compagnie de téléphone aux États-Unis, contrôle la Québec Téléphone et la deuxième plus grande compagnie de téléphone au Canada, la British Columbia Telephone. Aux États-Unis, la General Telephone a élargi son champ d'action par l'achat d'autres sociétés et par la diversification de son activité. Elle ne s'est pas contentée d'absorber d'autres compagnies de téléphone indépendantes et des entreprises de fabrication de matériel de télécommunications; elle s'est en outre orientée vers une intégration dans le secteur du traitement des données.⁸ Lenkurt et Automatic Electric, filiales de la General Telephone spécialisées dans la fabrication

de matériel de communications, possèdent des usines au Canada. La B.C. Telephone achète la majeure partie de son matériel à ces deux sociétés affiliées, alors que la Québec Téléphone, dont l'acquisition par la General Telephone and Electronics Corporation est plus récente, ne semble pas être un "marché exclusif" de Lenkurt et d'Automatic. La Québec Téléphone est la seule grande compagnie de téléphone qui se soit lancée dans l'informatique. Elle offre actuellement des services de traitement global des données et envisage d'offrir des services d'informatique en partage du temps.⁹

Chacune des trois provinces des Prairies a créé une société publique pour exploiter son réseau téléphonique. Bien que ces provinces aient utilisé leur pouvoir d'achat pour convaincre les fabricants de matériel de venir s'installer sur leur territoire, aucun de ces réseaux ne possède de fournisseur exclusif. En plus de ces grandes compagnies, il existe de nombreuses petites sociétés exploitantes indépendantes ainsi que quelques services municipaux. On dénombre environ 2,000 compagnies de téléphone au Canada.¹⁰ La plupart sont membres de l'Association des compagnies de téléphone indépendantes du Canada qui représente leurs intérêts communs. D'autres associations comptent de petites compagnies parmi leurs membres, telles l'Association des compagnies de téléphone indépendantes du Québec, l'Ontario Telephone Association, et la Saskatchewan Association of Rural Telephone Companies.

La coordination et l'intégration des réseaux exploités par les diverses compagnies sont essentielles pour les communications téléphoniques interurbaines, la transmission des émissions de radio et de télévision, la transmission des données et les communications pour la défense. Par l'intermédiaire de deux associations, les grandes compagnies de téléphone concluent des ententes sur les questions techniques et financières relatives à l'intégration rationnelle des réseaux canadiens. Le Réseau téléphonique transcanadien, fondé en 1931 et composé de huit compagnies, s'occupe des questions relatives aux communications interurbaines.¹¹ D'un commun accord, les décisions y sont prises à l'unanimité. Chaque compagnie membre fournit les installations nécessaires sur son propre territoire (et s'entend avec les autres compagnies de téléphone de ce territoire) et perçoit la part des recettes provenant des communications qui entrent, sortent et traversent son territoire. L'Association du téléphone du Canada comprend les huit compagnies membres du RTT et cinq des autres grandes compagnies de téléphone. Elle fut fondée en 1921 pour stimuler la coopération et les échanges de renseignements techniques et d'exploitation dans l'industrie du téléphone.¹²

La Société canadienne des télécommunications transmarines, société de la Couronne fondée en 1949, est chargée

de l'exploitation et de l'entretien des services extérieurs de télécommunications par câble, radiotélégraphie, radiotéléphonie et autres moyens. La Société participe à l'exploitation d'un réseau de câbles du Commonwealth, et d'un réseau de satellites de télécommunications pour lesquels elle a construit des stations terriennes de réception dans le cadre d'Intelsat.

Il y a actuellement neuf compagnies télégraphiques et de transmission par câble au Canada.¹³ Toutefois, les Télécommunications CN-CP constituent l'entreprise la plus importante de communications télégraphiques au Canada; son rôle est vraisemblablement appelé à s'intensifier à mesure que la quantité de données transmises augmentera.¹⁴ Les Télécommunications CN-CP offrent des services télex et des services commutés de transmission à large bande; il s'agit dans ce dernier cas d'un service de transmission phonie-données qui fonctionne depuis 1967. La transmission des données représente environ 75 pour cent des affaires de CN et de CP. En 1969, le CN et le CP ont acheté chacun 25.5 pour cent des actions de Computer Sciences (Canada) Limited qui étaient détenues jusqu'alors par la Computer Sciences Corporation de Los Angeles. La société américaine détient maintenant une part minoritaire dans Computer Sciences (Canada), mais elle contrôle Computer Sciences Leasing Canada Company. Les renseignements suivants relatifs à la société américaine sont extraits de Standard and Poors, Corporation Records, p. 4083:

La société fournit à des établissements industriels, scientifiques et gouvernementaux des services d'informatique comprenant des services consultatifs sur l'emploi des ordinateurs, le traitement des données, l'analyse de problèmes scientifiques et commerciaux, l'établissement de programmes d'ordinateurs, l'organisation de systèmes et de projets, ainsi que l'utilisation d'un ordinateur Univac 1108 qui a été installé en mai 1967. Elle offre entre autres un service de comptabilité en direct aux établissements financiers à partir de son centre d'informatique de Huntsville (Alabama). En janvier 1969, elle projetait d'établir un réseau transcontinental de centres d'informatique à temps partagé. Durant l'exercice 1968, 85 p. 100 environ des revenus provenait de contrats gouvernementaux et 15 p. 100 des services fournis aux clients industriels et commerciaux. La société a des bureaux dans plusieurs villes des Etats-Unis, en Alberta et en Belgique. Parmi ses filiales, Computer Sciences Canada Ltd. (dont la société-mère possède 49 p. 100 des actions), et qui a son siège social à Ottawa et des bureaux à Toronto, Calgary et Vancouver, offre des services de programmation et d'analyse et exploite un centre d'informatique à Calgary. Société américaine

constituée au Nevada le 16 avril 1959. Le 30 mai 1968, elle employait 3,000 personnes. En février 1969, elle a réduit sa part dans Computer Sciences Canada Ltd. de 100 p. 100 à 49 p. 100 en vendant 25.5 p. 100 des actions à chacune des compagnies ferroviaires canadiennes CN et CP.

Depuis le 1er août 1970, les services de communications par lignes privées et les services télégraphiques publics des sociétés exploitantes soumises à la réglementation fédérale relèvent de la Commission canadienne des transports. Les principales compagnies dont l'activité est réglementée par cette Commission sont TCN, TCP, Bell Canada et British Columbia Telephone.¹⁵ La Commission effectue périodiquement une vérification des comptes des sociétés exploitantes, reçoit les demandes de changement des tarifs que lui présentent les sociétés de d'autres organismes, et prend des décisions auxquelles les sociétés sont tenues de se conformer. Les gouvernements des provinces contrôlent les activités des autres sociétés exploitantes.

Naturellement, l'activité des sociétés exploitantes relative à la fabrication de matériel et à l'informatique n'est pas réglementée.

III - LA CONCURRENCE DANS LES TELECOMMUNICATIONS

A. Situations de monopole

En théorie économique, on appelle monopole absolu une situation dans laquelle un seul fournisseur existe dans un marché donné. Dans ces conditions, les acheteurs n'ont d'autre choix que de payer le prix fixé par ce fournisseur. Les lois de la concurrence, qui tendent à rapprocher les prix des coûts de production et à stimuler l'innovation, ne jouent plus. Il n'existe aucun facteur qui favorise des changements importants. Le bénéfice maximal est le seul critère d'établissement du niveau des prix et de la production.

La situation de monopole absolu correspond à un modèle théorique qui est rarement observé dans la réalité. Cependant dans certains cas, le contrôle d'un marché par une entreprise est tel qu'il lui permet de jouir de la plupart des avantages du monopole.¹⁶ Pour cette raison, la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions définit le délit de monopole à l'article 2 (f) de la manière suivante: une situation dans laquelle "une ou plusieurs personnes..., sensiblement ou complètement, exercent une influence prépondérante dans une région ou un district particulier du Canada ou dans le Canada tout entier". En d'autres termes, les inconvénients économiques du monopole dépendent de l'importance relative de la place qu'occupe l'entreprise sur le marché, plutôt que de l'importance absolue de l'entreprise. Une très petite entreprise peut être un monopole alors qu'il est tout à fait possible qu'une très grande entreprise n'en soit pas un.

On peut concevoir un monopole privé non réglementé qui ne nuise pas à l'intérêt public. Ainsi, le monopole ne devient un délit au titre de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions que s'il s'exerce, manifestement ou selon toute vraisemblance, au détriment de l'intérêt public, qu'il s'agisse des consommateurs, des producteurs ou d'autres personnes. Si par exemple l'entreprise qui exerce un monopole crée des obstacles à l'entrée d'une autre entreprise dans son secteur d'activité ou exerce des pratiques restrictives telles que des prix déraisonnables, son comportement est contraire à l'efficacité économique puisque la présence d'un concurrent aurait pu offrir un choix au consommateur et inciter à une amélioration de la qualité, à une réduction des prix et à une meilleure satisfaction des besoins des consommateurs. Dans la mesure où l'"optimum" peut être défini par référence aux désirs du public, les économistes ont admis depuis longtemps que la concurrence (prise dans son sens de choix effectivement offert aux consommateurs plutôt que d'"atomicité" du marché) est beaucoup plus susceptible de se traduire à long terme par une répartition optimale de

toutes les ressources au niveau de la production et de la consommation.

Un monopole peut fixer des prix trop bas plutôt que des prix visant un profit maximal à court terme. Normalement, une hausse à court terme des prix et des bénéfices de l'entreprise privée qui correspond à un accroissement de la demande, se traduit par une augmentation des ressources productives dans le secteur considéré afin de satisfaire cette nouvelle demande. Si l'entreprise qui exerce un monopole fixe le prix de son produit à un niveau suffisamment bas pour décourager l'investissement de capitaux extérieurs dans son domaine, il se peut alors que les propriétaires réussissent à maximiser la valeur actuelle de leur entreprise. Si on prend pour acquis dans le pire des cas que la productivité dans ce secteur ne pourrait pas être améliorée par voie d'innovation ou autrement, l'éventualité d'une future concurrence n'exerce alors qu'une influence limitée sur l'incitation à la baisse des prix et ne permet guère de faire bénéficier les consommateurs des économies pouvant être réalisées. En bref, ce n'est pas le montant absolu du "prix de monopole" ou du "profit de monopole" qui est significatif, mais plutôt la manière dont il est fixe ou réalisé.

Les économistes désignent par l'expression "monopole naturel" une situation dans laquelle pour des raisons de marché ou de technologie la présence d'une seule entreprise sur le marché constitue la meilleure structure à l'égard de la répartition des ressources. C'est le cas lorsque des économies réalisées sur la production ou l'utilisation à grande échelle n'ont pratiquement aucune limite, et qu'elles se traduisent par des coûts unitaires très faibles que ne peuvent atteindre des entreprises nouvelles ou de petites entreprises. Dans ces cas (l'industrie du téléphone et le secteur de l'énergie en sont les plus fréquents), le monopole est soumis habituellement à un contrôle public direct qui s'exerce sur certaines décisions de politique industrielle et sur d'autres concernant les pratiques de l'entreprise. En ce qui concerne le service téléphonique, le monopole naturel s'explique surtout par les économies d'utilisation à grande échelle et par le gaspillage qui résulterait de l'existence d'un nombre double de centraux et d'installations parallèles si une concurrence réelle existait. Ceci n'empêche pas par ailleurs le développement de monopoles téléphoniques dans d'autres régions, et les normes de qualité et de quantité exigées pour l'interconnexion sur le plan national, sont indépendantes de la propriété.

Les communications téléphoniques ne sont plus considérées de nos jours comme la seule partie importante de l'industrie des télécommunications. Le CN et le CP assurent conjointement des services télégraphiques et de transmission de données. Le CN assure également des services téléphoniques dans

certaines régions, et Québec Téléphone fournit un service télégraphique limité en plus de son service téléphonique. Comme les compagnies téléphoniques s'intéressent de plus en plus à la transmission des données, la concurrence entre les sociétés exploitantes va se développer dans ce secteur. En outre, il est possible que les entreprises de télédiffusion par câble puissent s'occuper de certains autres services de transmission. Les problèmes relatifs à la concurrence et au monopole naturel dans le secteur des télécommunications vont connaître un nouvel aspect: celui de la distinction à établir entre les "communications" et le "traitement des données". L'une des questions soulevées par le satellite est la structure et la propriété du système ainsi que la concurrence avec les autres moyens de transmission.

B. Intégration verticale

Nous avons adopté dans ce qui suit la terminologie utilisée dans l'étude théorique et l'analyse de la concurrence. Le mot "vertical" est employé ici pour décrire les accords de nature économique entre sociétés qui ont entre elles des relations de fournisseur à client, ou les activités d'une seule société à plusieurs niveaux du processus production-vente. Le mot "horizontal" est utilisé quand des sociétés exercent des fonctions analogues quant à la production ou à la distribution de produits ou de services comparables.¹⁷ Le mot "intégration" désigne une participation dans une ou plusieurs sociétés, de caractère formel et structurel, au moyen de la possession d'actions ou d'actif. Son sens et sa portée s'étendent donc au-delà d'un arrangement officieux ou même contractuel entre deux sociétés.

En général, l'intégration verticale a les effets suivants sur la concurrence:

1. En liant un client à un fournisseur, elle tend à éliminer leurs concurrents d'une partie du marché qui sans cela leur serait accessible.
2. Elle tend à élever la barrière des coûts absolus qui protège l'accès à une industrie.

Naturellement, quand l'une des activités est réglementée, c'est l'extension du monopole (réglementé) aux marchés non réglementés qui tend à devenir le problème crucial avec toutes les difficultés inhérentes au contrôle.

L'intégration verticale peut se traduire cependant par une amélioration de l'efficacité, grâce à la mise en commun des compétences en administration, la réduction des coûts de production, une distribution plus efficace, etc. Pour savoir si l'intégration verticale est souhaitable du point de vue économique il faut donc considérer chaque cas en particulier.

Les discussions sur l'intégration verticale deviennent courantes dans l'industrie des télécommunications et dans celle de l'informatique. Les sociétés de télédiffusion par câble devraient-elles s'occuper du contenu des émissions qu'elles transmettent? Devrait-on permettre aux sociétés exploitantes de télécommunications de s'occuper d'informatique (traitement et programmation)? Les sociétés exploitantes devraient-elles être autorisées à maintenir des relations intégrées avec les fabricants de matériel de télécommunications?

M. M.R. Irwin, Ph. D., qui a beaucoup écrit sur ce sujet, résume sa pensée comme suit:¹⁸

"...l'intégration verticale est la caractéristique dominante de la structure de cette industrie. Dès que leur intégration est réalisée, les sociétés exploitantes de télécommunications achètent la plus grande partie de leur matériel chez leurs filiales de fabrication, sans considérer aucune autre soumission; les clients n'ont le droit d'adjoindre aucun équipement ou système au réseau téléphonique local ou interurbain; de plus, les clients doivent louer en bloc de la société exploitante les appareils et les voies de communications. Bien que le tarif pour les accessoires étrangers soit quelque peu différent quand le client loue ses propres circuits, les deux tarifs sont rigoureusement mis en vigueur sur le réseau téléphonique automatique. Pour défendre leur structure et leurs usages, les sociétés exploitantes font état des arguments suivants: 1) l'intégration verticale permet d'obtenir du matériel sûr, un bon contrôle de la qualité et une organisation technologique avec laquelle aucune autre structure industrielle ne peut rivaliser; 2) leurs achats effectués auprès des filiales d'approvisionnement se font à des prix que ne pourraient se permettre les sociétés indépendantes; 3) les sociétés exploitantes doivent conserver la propriété des équipements et des appareils afin de maintenir la qualité du service et l'intégrité du réseau téléphonique national. En résumé, ces compagnies prétendent que leurs structures et leurs usages sont avantageux pour le consommateur, grâce à l'optimalisation de la qualité, du prix et du service."

L'existence de liens entre les sociétés exploitantes et les fabricants de matériel présente en particulier les dangers suivants:

1. Le coût élevé du matériel dont le prix de vente aux sociétés exploitantes est souvent fixé en fonction du prix de revient du fabricant (seul le taux de bénéfice étant prévu), ce qui n'incite pas le fabricant à baisser son prix de revient au maximum. Ceci est particulièrement important dans le cas d'une industrie de capital.
2. La concurrence au sein de l'industrie manufacturière du secteur des télécommunications qui peut contribuer à stimuler l'innovation, peut être faussée ou restreinte par :

(a) l'exclusivité des ventes à la société exploitante de télécommunications, qui peut entraîner une production sous-optimale des fabricants indépendants et se traduire par des prix de revient et de vente élevés;

(b) les bénéfices réalisés par un fabricant grâce à ses rapports exclusifs avec une société exploitante le placent en meilleure position à l'égard des autres clients, et il est alors en mesure d'égaliser ou de surpasser les soumissions de n'importe quel fabricant indépendant;

(c) la politique de la société exploitante à l'égard des interconnexions et des accessoires fabriqués par des compagnies indépendantes peut favoriser son propre fabricant;

3. La détermination aux fins de la réglementation de la base tarifaire, de la structure des tarifs, des dépenses d'exploitation et du taux de rendement du capital investi est rendue plus difficile et plus arbitraire, et de ce fait l'organisme de réglementation doit chercher à évaluer le rendement du fabricant.¹⁹

En vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, une enquête est en cours depuis quelques années sur la fabrication, la distribution, l'achat, l'approvisionnement et la vente de systèmes de télécommunications, de matériel de télécommunications et de produits connexes.²⁰ A ce sujet, le directeur des enquêtes et recherches déclare ce qui suit:²¹

"L'objectif de l'enquête est d'étudier principalement: (1) le danger que l'expansion de ses affaires téléphoniques réglementées, par l'acquisition d'autres compagnies de téléphone, puisse étendre le monopole qu'exerce déjà la compagnie de téléphone Bell dans des secteurs non réglementés, en élargissant l'exclusivité dont jouit Northern Electric, sa filiale à part entière; (2) le danger que le monopole de Bell puisse s'étendre dans le secteur non réglementé par la diversification de l'activité de Northern Electric ou par l'acquisition d'autres fournisseurs non réglementés, alors que Bell est toujours en mesure d'assurer l'exclusivité à ses fournisseurs; (3) le danger que le monopole de Bell puisse s'étendre par le contrôle qu'il est en mesure d'exercer sur l'équipement qui peut être relié à ses "voies de communications électroniques".

"L'enquête a été instituée en raison de l'acquisition relativement récente par Bell de toutes les compagnies téléphoniques importantes de l'Est du Canada".

Depuis 1912, Bell s'est approvisionnée auprès de la Northern Electric selon les modalités d'un contrat d'approvisionnement. Révisé entièrement en 1939, et modifié en partie depuis, ce contrat impose à Northern de stocker et de distribuer du matériel pour Bell. Il stipule également que les produits et les services doivent être fournis à Bell à des prix qui ne seront pas supérieurs à ceux des meilleurs clients de Northern. Cet accord, typique des liens d'intégration verticale dans l'industrie du téléphone, a été dénoncé fréquemment devant l'organisme de réglementation par ceux qui estiment qu'il a des effets graves sur la concurrence dans l'industrie de fabrication du matériel téléphonique et, en dernier ressort, sur le prix des services téléphoniques.

Les compagnies téléphoniques intégrées font sans doute quelque effort pour comparer les prix et la qualité offerts par certains fabricants de matériel avant de faire des achats importants, et aussi pour s'assurer que les coûts de leurs filiales de fabrication sont aussi raisonnables que possible. Toutefois, de nombreux facteurs favorisent à court terme leurs propres fabricants, et il ne serait pas étonnant que ceux-ci reçoivent un traitement de faveur, même sur un marché où apparemment la concurrence est très vive. Ainsi, on peut leur donner la possibilité de se mettre au niveau d'une soumission à plus bas prix présentée par un concurrent.

Lors d'une audience sur les tarifs devant la Commission canadienne des transports en 1950, trois des allégations concernant un contrat d'approvisionnement entre B.C. Telephone et une autre filiale de l'Anglo-Canadian Telephone Company soulignaient: (1) que des montants importants étaient versés de façon imprévoyante aux sociétés de portefeuille; (2) que les dividendes étaient excessifs, compte tenu des avantages que représentaient l'exercice du monopole et la protection offerte par les règlements de la Commission; (3) que les rapports de la compagnie téléphonique avec les sociétés membres du groupe n'étaient pas propices à une exploitation économique et étaient un facteur dans la diminution des recettes de la compagnie. La Commission en vint à la conclusion que la plus grande partie des recettes du fournisseur provenait de ses transactions avec la compagnie téléphonique et que les dépenses ainsi engagées par cette dernière étaient excessives. La Commission a exprimé l'avis qu'elle n'avait pas le pouvoir d'évaluer le taux de rendement ou les bénéfices indirects des compagnies affiliées à celles auxquelles s'étendait sa compétence, et qu'elle ne pouvait que veiller à ce que la compagnie téléphonique ne paie pas trop cher les services qui lui étaient rendus. La Commission estimait

également ne pas avoir le pouvoir d'ordonner à la compagnie téléphonique d'abandonner le régime d'"approvisionnement par contrat" et d'aménager ses propres installations. La Commission a déclaré qu'elle devait se contenter de veiller à ce que les tarifs téléphoniques demeurent justes et raisonnables. La Commission a tiré la conclusion que le régime d'"approvisionnement par contrat" entraînait pour la compagnie téléphonique une dépense supplémentaire d'environ \$117,000 et que cette dépense ne devrait pas être imputée aux abonnés; elle donna donc l'ordre de déduire ce montant du chiffre des dépenses de la compagnie à partir duquel les tarifs téléphoniques étaient calculés.

En 1953, la Commission reprit l'étude de cette même situation à l'occasion d'une autre audience. Elle jugea qu'il était à l'avantage de la compagnie téléphonique de maintenir des relations étroites avec les fournisseurs, ce qui lui permettait de se procurer matériel et fournitures à ses propres conditions, surtout à une époque où le marché était favorable aux fournisseurs, situation qui était celle du marché depuis quelques années. La Commission était d'avis que le régime d'"approvisionnement par contrat" avait contribué à placer la compagnie téléphonique dans cette situation. Elle estimait toutefois qu'il était essentiel que toutes les transactions entre la compagnie téléphonique et le fournisseur affilié soient révélées dans tous leurs détails à la Commission et que les prix payés au fournisseur par la compagnie téléphonique pour les services rendus demeurent raisonnables.

La Commission se référa à sa décision d'interdire d'imputer aux abonnés une somme de \$117,000, et se rendit compte que par la suite les frais de 3% imputés aux achats annuels globaux de plus d'un million de dollars prévus dans le "contrat d'approvisionnement" avaient été réduits d'un commun accord par les compagnies à 1 1/2%, permettant ainsi de réaliser une économie de \$ 184,299 en 1951 et de \$ 253,338 en 1952. Se reportant alors à un mémoire déposé devant la Commission au nom d'une association locale, la Commission fit observer que l'on avait aussi démontré que le fournisseur accordait à la compagnie téléphonique des conditions plus avantageuses qu'à ses autres clients. La Commission prit note d'une plainte selon laquelle la compagnie téléphonique (par l'entremise du fournisseur) achetait de grosses quantités de matériel et de fournitures téléphoniques d'une autre compagnie affiliée, à des prix qui aux dires des plaignants étaient non concurrentiels ou reflétant l'existence d'un monopole. La Commission déclara qu'"il n'entrait pas dans ses attributions de juger s'il existait ou non un monopole dans le domaine de la fabrication, de la distribution et de la vente de matériel téléphonique et que, d'ailleurs, la situation à l'étude n'exigeait pas que cette question soit tranchée. De plus, même s'il existe vraiment un monopole, la Commission n'a aucune raison

de croire que ledit monopole disparaîtrait ou serait touché par un refus de la part de la compagnie de négocier des contrats de services et/ou d'approvisionnement, ni que la compagnie pourrait, en refusant de négocier ces contrats et en cherchant à se procurer services et matériel d'une autre façon et d'autres sources, obtenir services et matériel à un prix global moindre qu'aux termes des contrats actuels." La Commission déclara qu'elle avait soigneusement étudié le régime d'"approvisionnement par contrat", ainsi que toutes les preuves et témoignages s'y rapportant, et qu'elle avait la conviction que les prix payés par la compagnie téléphonique aux termes du contrat n'étaient pas excessifs et devraient être entièrement considérés comme des dépenses légitimes.

Il convient de remarquer que la présumée coalition était très particulière. On ne prétendait nullement que des fabricants et des fournisseurs s'étaient entendus pour limiter la production et pour fixer les prix, mais que les sociétés rattachées aux fabricants exerçant un monopole à titre de service publics s'étaient entendues entre elles pour que le matériel téléphonique soit fabriqué et fourni à des prix non concurrentiels par des membres du groupe.

Lors de l'audience publique sur les tarifs devant la Commission des transports en 1966, le contrat d'approvisionnement Bell-Northern a été l'objet d'un examen approfondi. Les conclusions de la Commission ont été les suivantes:²²

" Sur la foi des témoignages, la Commission conclut qu'à l'heure actuelle les investissements de Bell dans la Northern Electric ne sont pas en fait préjudiciables aux intérêts des clients de Bell; que les prix payés par Bell à Northern Electric sont aussi bas ou plus bas que les prix courants; que le taux de rendement global de Northern n'est pas excessif en comparaison de la moyenne générale des autres compagnies manufacturières d'un genre similaire et comparativement avec le taux de rendement dont bénéficie Western Electric aux Etats-Unis; que le taux de rendement obtenu par Northern pour ses transactions avec Bell est plus bas que celui qu'elle obtient pour ses transactions avec les autres compagnies; que le taux de rendement obtenu par Northern sur ses transactions avec Bell n'est ni déraisonnable ni bien plus grand que celui dont bénéficie Bell à titre de service d'utilité publique; et que la Commission ne pense pas que le taux de rendement de Northern dans le cas des transactions avec Bell devrait être actuellement limité aux taux de rendement que la Commission estime raisonnable dans le cas de Bell."

La conclusion affirmant que "le taux de rendement de Northern pour ses affaires avec Bell est inférieur à celui qu'elle obtient de ses affaires avec d'autres compagnies que Bell" a fait l'objet d'un nouvel examen effectué avec l'aide de comptables lors d'une audience sur les tarifs en 1969. Et la Commission canadienne des transports a conclu qu'en général la situation décrite dans le jugement de 1966 était inchangée."²³

L'analyse du rendement de Northern est extrêmement difficile, même avec l'aide des statistiques comparatives disponibles.²⁴ Etant donné la structure de cette industrie, cette analyse ne permet pratiquement pas de comparer les prix des produits de Northern vendus à Bell d'une part, ceux vendus à d'autres sociétés de l'autre, et, à plus forte raison, de comparer le taux de rendement du capital investi de Northern à celui de Western Electric. Suivant les produits, un taux de rendement supérieur pour les affaires conclues avec Bell pourrait fort bien se justifier pendant une certaine période. Et, de toute façon, une simple comparaison des taux de rendement pour décider s'ils sont supérieurs ou inférieurs peut n'avoir aucune signification. Nous ne pouvons pas juger davantage de la puissance d'innovation en rappelant simplement que le transistor et plusieurs autres inventions vraiment remarquables ont été conçus par le Bell System. D'autres innovations marquantes proviennent de fabricants non intégrés de matériel de communications, tels que Hughes et Lockheed. La vraie question est de savoir si une structure industrielle différente aurait pu donner de meilleurs résultats. A ce sujet il n'est pas possible d'obtenir des données comparatives. Il faut donc baser les décisions sur autre chose.

Egalement, c'est simplifier les choses que de discuter de la "fabrication d'équipement" sans tenir compte des circonstances différentes qui s'appliquent à la recherche, à la production et à la vente de chacune des pièces de cet équipement. Or, ces pièces comprennent des appareils téléphoniques et d'autres dispositifs terminaux, des câbles, des fils, de l'équipement micro-onde et des appareils de commutation.

Même si l'on admet que le caractère raisonnable des coûts de Northern a au moins autant de signification que ses bénéfices, il est extrêmement difficile de déterminer les coûts avec précision. Et il est aussi difficile bien sûr d'établir les tarifs d'une entreprise dont l'activité s'étend à des secteurs réglementés et à d'autres non réglementés. Lors de l'audience sur les tarifs de Bell en 1969, il fut impossible de prouver avec certitude que les services non réglementés n'étaient pas du tout subventionnés par des recettes provenant des services réglementés. Une telle compensation financière permettrait d'appliquer des prix excessivement bas aux services non réglementés. Dans ce cas, ce seraient les abonnés au service

téléphonique qui paieraient la subvention et, comme ils font partie du public, ils seraient perdants une seconde fois, car la concurrence dans le secteur des activités non réglementées en serait touchée. A ce propos, la conclusion de la Commission fut la suivante: "Il serait dans l'intérêt public que la Commission enquête sur la possibilité d'une séparation en matière de coûts et de recettes entre les services réglementés et les services non réglementés ainsi que sur les méthodes et procédures qu'il conviendrait de faire adopter pour effecteur une telle séparation; en conséquence, nous ordonnons à Bell d'entreprendre sans délai une étude des méthodes et procédures nécessaires à cette fin et d'en faire rapport à la Commission dans un délai de douze mois"²⁵.

Dans son jugement de décembre 1970 sur la plus récente des demandes d'augmentation de tarifs présentée par Bell, la Commission canadienne des transports s'inquiéta de constater qu'en 1968 (année pour laquelle les plus récentes statistiques étaient disponibles) le taux de rendement de Northern pour ses affaires avec Bell était supérieur à celui de ses affaires avec d'autres sociétés. A ce sujet, la Commission a donné l'avertissement suivant:²⁶

"S'il s'avère d'après ces rapports que le taux de rendement pour les transactions avec Bell en 1969 ou 1970 est plus élevé que pour les autres, nous exigerons que Bell justifie pleinement de l'impossibilité pour elle d'acheter en tout ou en partie ses approvisionnements d'autres pourvoyeurs à des prix plus bas que ceux payés à Northern."

La Commission n'a pas été davantage impressionnée par le rendement qu'avait obtenu Bell de ses investissements dans Northern.

Il est peut-être utile avant d'aborder l'étude des implications sociales de l'intégration verticale des sociétés exploitantes dans le contexte canadien, de faire une brève analyse de deux situations d'intégration verticale. Lorsque toutes les phases de la production sont soumises à la concurrence, les avantages sociaux de l'intégration verticale peuvent être déterminés par un test du marché.²⁷ Si l'intégration permet à l'entreprise de réaliser des économies réelles et de jouir d'un avantage certain dans le prix de revient du produit, les forces du marché produiront inévitablement un changement de la structure d'organisation. L'intégration peut permettre de réaliser certaines économies: économies d'ordre technique découlant de l'intégration des systèmes, de la production ininterrompue, etc.; économies réalisées par l'amélioration et la multiplication des communications entre acheteur et fournisseur permettant de réduire les dépenses qu'entraîne la mise en marché

des produits; économies découlant de l'élimination des risques et de l'incertitude quant à la disponibilité des fournitures et à leur prix; économies dans le domaine de la recherche et du développement découlant du libre échange de renseignements. Si ces économies sont tant soit peu importantes, l'intérêt public est mieux servi lorsqu'il y a intégration et lorsque l'on fait profiter le consommateur de la réduction des coûts.

MM. Fritz Machlup et M. Taber²⁸ ont fait remarquer que dans le cas contraire, où les monopoles naturels sont liés entre eux verticalement, toutes autres choses étant égales, il est plus efficace de confier toutes les phases à une même autorité et d'établir des règlements pour s'assurer que le comportement du groupe ne va pas à l'encontre de l'intérêt public. S'il est vrai qu'il existe des marchés bien ordonnés (c'est-à-dire où la fluctuation relative de l'offre et de la demande est faible), on peut trouver des arguments puissants à l'appui de l'intégration.

La situation des sociétés exploitantes de télécommunications, comprenant d'une part une intégration avec l'industrie de fabrication du matériel, et d'autre part avec l'industrie de l'informatique, se situe donc à mi-chemin entre les deux cas plutôt simples décrits ci-dessus. L'étude de l'intégration des sociétés exploitantes exige que l'on tienne compte d'un certain nombre de problèmes:

"En réunissant sous un régime de propriété unique le contrôle du développement, de la production et de la distribution du matériel téléphonique utilisé aux Etats-Unis, de même que la suprématie totale sur presque tout le marché, les défenseurs ont décidé du genre, de la quantité et des prix du matériel téléphonique acheté et vendu, et ont influencé les immobilisations et les frais d'exploitation des usines sur lesquels les organismes de réglementation fédéraux et des états doivent se fonder pour établir les tarifs du service téléphonique local et interurbain. L'absence de concurrence réelle a eu tendance à empêcher une réglementation efficace par les pouvoirs publics des tarifs imposés aux abonnés du service téléphonique, puisque plus les prix demandés par la Western Electric pour le matériel et les appareils téléphoniques augmentent, plus augmentent aussi les immobilisations sur lesquelles les sociétés exploitantes ont le droit de réaliser un bénéfice raisonnable. Les prix non concurrentiels des produits manufacturés par Western ont eu pour double effet d'augmenter les bénéfices au niveau de la fabrication et de relever les bénéfices d'exploitation du réseau téléphonique en accroissant l'investissement des compagnies d'exploitation de Bell, investissement sur lequel se fondent les tarifs. Les deux augmentations sont à

l'avantage de l'American Telephone and Telegraph Company. La différence entre les coûts réels et les coûts apparents du service téléphonique représente des bénéfices cachés qui échappent à la réglementation publique".²⁹

Un cas qui semble pouvoir s'appliquer à la situation qui prévaut au Canada s'est présenté il y a quelques temps aux Etats-Unis, l'économiste Phillips le résume ainsi:³⁰

"Le 14 janvier 1949, le gouvernement intentait une action en justice contre l'AT & T et la Western Electric, alléguant que ces deux sociétés avaient conclu une entente permanente dans le but de monopoliser la fabrication, la distribution et la vente de téléphones, appareils téléphoniques et équipements, violant ainsi les articles 1 et 2 du Sherman Antitrust Act. (Loi antitrust Sherman). Le gouvernement demanda: (a) que la Western Electric soit séparée de l'AT & T, dissoute et reconstituée en trois sociétés de fabrication concurrentes; (b) que la Western Electric vende sa participation de 50% dans le capital-actions des Laboratoires Bell; (c) que l'AT & T, la Western Electric et les Laboratoires Bell accordent leurs brevets sous licence à toutes les sociétés qui en feront la demande, sans discrimination et en contrepartie de redevances raisonnables; (d) que les filiales d'exploitation de Bell achètent tous leur matériel et fourniture après avoir lancé des appels d'offres concurrentielles ...

Sept ans plus tard, le 24 janvier 1956, un jugement mettait fin au procès. Il exigeait de l'AT & T et de la Western Electric qu'elles accordent des licences à quiconque en ferait la demande, pour tous les brevets existants et à venir. Pratiquement tous les brevets émis avant la date du jugement devaient être accordés sous licence sans redevance, et tous les brevets émis après cette date devaient l'être en contrepartie de redevances raisonnables. Le jugement n'exigeait cependant pas de ces deux sociétés qu'elles accordent des permis d'exploitation de brevets sans que le demandeur ne cède au Bell System contre des redevances les licences dont celui-ci avait besoin pour ses activités de communications réglementées. Le jugement interdisait à la Western Electric de fabriquer et de vendre des produits qui ne soient pas du type vendu aux sociétés téléphoniques filiales du Bell System; cette interdiction ne s'appliquait pas toutefois à la fabrication de matériel ou aux services destinés au gouvernement. Le jugement exigeait que la Western Electric utilise pour le calcul des coûts des méthodes

comptables conformes aux principes de comptabilité en usage et qu'elle divulgue ses prix de revient. Enfin, l'AT & T et les compagnies affiliées ne devaient pas s'engager dans une activité autre que les services de communications fournis par une société exploitante et les opérations connexes (telle que la publicité dans les annuaires)".

Ce jugement suscita certaines controverses. Certains pensent que les liens entre l'AT & T et la Western encouragent d'autres compagnies de téléphone à adopter le principe de l'intégration verticale fabrication-exploitation. Ils estiment, de plus que le jugement a fait deux choses malheureuses: il protège la Western de toute concurrence et empêche cette société de devenir un concurrent possible sur le marché des produits électroniques connexes.

On peut soit laisser la situation dans l'industrie téléphonique telle qu'elle, soit supprimer les relations verticales entre entreprises ou établir un organisme de réglementation qui chercherait à préserver les avantages de l'intégration verticale tout en essayant de garder ou de développer les avantages de la concurrence dans l'industrie de fabrication.

Plusieurs, sinon tous les arguments des sociétés exploitantes contre la dissolution sont basés sur les économies à court terme qui résultent de la structure actuelle de l'industrie de fabrication. Cette attitude invite fortement à se demander si un changement dans cette structure serait à long terme dans l'intérêt public. Quoi qu'il en soit, la suppression de liens anciens entre sociétés serait un coup dur pour l'industrie des communications, de plus cela ne serait ni simple (en particulier dans le cas des laboratoires de recherche), ni nécessairement efficace en ce qui concerne la concurrence dans le domaine de la fourniture du matériel. A cause de l'insuffisance de preuves, d'un côté comme de l'autre, et du temps limité dont il disposait, le groupe de travail Rostow ne s'est pas prononcé sur cette question de dissolution. Il déclare néanmoins que dans le contexte américain "la question de la dissolution mise de côté, nous favorisons dans toute la mesure du possible l'accès des fournisseurs "extérieurs" au marché... Nous croyons que les pouvoirs publics et les sociétés devraient par une politique clairvoyante étudier sérieusement toutes les possibilités d'accroître les chances pour les industries de fabrication du secteur des télécommunications d'avoir accès au marché de manière concurrentielle, et de dépasser ainsi le niveau actuel déterminé par les approvisionnements "extérieurs" des compagnies affiliées aux sociétés exploitantes".³² Au Canada, une intégration verticale quelconque peut être importante pour permettre à une entreprise de fabrication de grandir suffisamment pour

entreprendre de la recherche et du développement, pour pouvoir fabriquer de manière rentable des produits qui répondent aux besoins du marché intérieur et pour être concurrentielle sur les marchés internationaux.

Pour ce qui est de modifier la structure actuelle de l'industrie en Amérique du Nord, aucun choix n'est parfait, et la plupart sont rendus malaisés par la difficulté de reconnaître et d'évaluer les coûts. Très peu de personnes sont prêtes à suivre la décision récente de la California Public Utilities Commission en vue de limiter au niveau fixé pour le service public les bénéfices du fabricant-fournisseur affilié. N'exiger que des appels d'offre concurrentielles, sans rien de plus, ne serait pas utile parce que très difficile à mettre en vigueur; de toute façon, cette manière de procéder favoriserait généralement le fabricant affilié, en raison des avantages de la fabrication à grande échelle.³⁴ Toutefois un organisme de réglementation peut jouer un rôle plus actif dans des domaines comme la recherche et la politique de fourniture, afin d'améliorer le rendement de l'industrie de fabrication.

Si les sociétés exploitantes de télécommunications envisageaient une intégration s'étendant aux entreprises d'informatique, les problèmes actuels liés à l'intégration verticale fabrication-exploitation pourraient encore s'aggraver. Les sociétés qui espèrent la libéralisation des pratiques d'interconnexion des sociétés exploitantes, et les entreprises spécialisées dans l'équipement terminal, ne verront pas d'un bon oeil l'expansion possible des marchés exclusifs.³⁵ Si des économies peuvent être réalisés dans la fabrication de certains types de matériel, par l'intégration et par la production de masse, il semble à première vue que les transactions directes entre les compagnies téléphoniques et leurs fabricants intégrés pourraient constituer une solution possible.

Au Canada, si l'on autorise les compagnies téléphoniques et les compagnies télégraphiques à s'intégrer des entreprises de téléinformatique, elles se feront concurrence dans le domaine de la transmission des données et dans celui du traitement des données en partage du temps. Les fabricants d'ordinateurs constitueront aussi une force dans certains secteurs du marché. Les rapports entre entreprises de télécommunications s'en trouveront certainement compliqués. Les grands fabricants d'ordinateurs seront à la fois fournisseurs de Bell (et dans une certaine mesure concurrents de Northern), clients de Bell (location de circuits et transmission) et concurrents de Bell (services d'ordinateurs). Etant donné la nature du marché, qui est essentiellement fondé sur l'oligopole, et la complexité des rapports à l'intérieur des groupes acheteurs-vendeurs, le problème de la réglementation serait très ardu.

Les questions qui se posent généralement en cas d'intégration verticale par un monopole réglementé, tel que nous les mentionnions auparavant, se posent également dans le cas de l'intégration exploitation-informatique. Toutefois, dans les services d'informatique, les choses se présentent fort différemment; la question de souveraineté et la nécessité d'assurer les communications est-ouest y jouent un plus grand rôle. Dans le domaine du matériel de télécommunications, il existe au Canada au moins une compagnie établie de longue date dont les actions appartiennent à des Canadiens et qui est sans doute assez puissante et diversifiée pour tirer parti de toutes les économies d'échelle possibles pour la production et la recherche et le développement. Les services informatique est néanmoins une industrie nouvelle qui se développe rapidement. Les mises de fonds qu'elle exige sont énormes et vont en augmentant. De plus, les marchés financiers canadiens sont aujourd'hui moins favorables aux sociétés d'informatique qu'ils ne l'étaient auparavant. Quelques grosses compagnies américaines louent des lignes et intègrent des entreprises canadiennes dans des réseaux d'informatique nord-américains qui utilisent les ressources en matériel et les banques de données des Etats-Unis. Des analystes financiers prédisent que les services d'informatique ne continueront pas longtemps à être une activité concurrentielle accessible à de nombreuses petites entreprises; selon eux, un bouleversement des structures est inévitable et les avantages dont jouissent les grandes compagnies ne feront que croître.

C. Intégration horizontale

L'intégration horizontale entre concurrents réels ou éventuels est généralement plus facile à analyser que l'intégration verticale. Pourtant, chaque cas requiert un examen particulier si l'on veut savoir s'il est souhaitable ou non. En effet, l'intégration horizontale peut se traduire par des économies d'utilisation à grande échelle au niveau de la production ou de la distribution. Par contre, elle peut aussi avoir pour effet d'éliminer ou de restreindre la concurrence.

Dans l'industrie téléphonique, il existe un risque légèrement différent. En tant que vendeur, Bell jouit le plus souvent d'un monopole mais, en tant qu'acheteur, cette société se trouve dans une situation d'oligopole. En d'autres termes, bien que l'absorption de monopoles téléphoniques locaux ne nuise pas à la concurrence dans les services de transmission, elle peut très bien affecter la concurrence dans le secteur de la fabrication et de la fourniture de matériel. Ceci est particulièrement vrai lorsqu'un lien vertical existe.³⁶

Toutefois, comme nous l'avons signalé précédemment, en raison de la demande croissante de services de lignes privées, de transmission de données et de transmission vidéo, il est de moins en moins valable de parler de "téléphone" ou de "télégraphe" pour décrire les activités des compagnies téléphoniques. On devrait au moins employer le terme "transmission". En raison du plus grand degré de substitution possible ou de l'élasticité croisée de l'offre et de la demande parmi les divers moyens de transmission, la transmission par micro-ondes ou par satellite devrait-elle être réservée aux sociétés exploitantes existant actuellement? La propriété et le contrôle communs permettent-ils la réalisation d'économies particulières? La propriété commune est-elle essentielle pour préserver le principe de l'intertinancement entre les différents services de télécommunications? S'il en est ainsi, ce principe mérite-t-il d'être maintenu ou bien une autre technique de subvention lui serait-elle préférable? Quelles sont les implications politiques de la propriété commune et quelles en seraient ses conséquences pour l'innovation?³⁷

Aux Etats-Unis, le principe de la diversité a joué un rôle important dans les décisions concernant ces problèmes. Tel fut le cas en 1913, quand l'AT & T fut contraint de se défaire de sa part acquise peu de temps auparavant dans la Western Union. De même, en 1959 quand la FCC rendit sa décision concernant l'utilisation du spectre radioélectrique au-dessus de 890 MHz, elle supprima ainsi tous les obstacles importants à l'installation et à l'exploitation de réseaux privés à micro-ondes d'une fréquence supérieure à 890 MHz.³⁸ Le principe de la diversité a également inspiré largement les décisions concernant les réseaux nationaux de transmission par satellite aux Etats-

Unis. La propriété commune n'est pas indispensable pour assurer la compatibilité technique.

La diversité de la propriété a soumis les services offerts par des sociétés exploitantes de télécommunications (lignes privées et services de transmissions par téléimprimeur, par exemple) aux lois de la concurrence. Aux Etats-Unis, par suite de la décision précitée de la FCC, Bell a créé pour les utilisateurs importants les systèmes TELPAK, WATS et WADS; pour sa part, la Western Union a mis le Télex sur le marché.

Contre la diversité de la propriété des services de transmission, les sociétés exploitantes font surtout valoir le fait que seules les activités non réglementées des compagnies privées sont lucratives, et que cet "écrémage" est néfaste au principe de l'interfinancement entre services qui est implicitement reconnu dans le concept de service public.

Toutefois, une décision favorable à l'établissement d'un niveau minimal pour les tarifs et les services de télécommunications ne signifie pas nécessairement que les services rentables doivent subventionner les services qui le sont moins (par exemple, ceux des régions rurales ou ceux du Nord). Une autre solution consisterait à tirer la subvention d'une autre source. Les questions de savoir (1) si une subvention est souhaitable et (2) quelle devrait en être la source, constituent deux problèmes politiques différents. Par conséquent, l'existence de services de télécommunications lucratifs n'implique pas nécessairement la hausse du prix du service téléphonique dans les régions les moins peuplées.

D. Pratiques commerciales

Les pratiques des sociétés exploitantes concernant le raccordement d'adjonctions extérieures (appareils non fournis par la société exploitante), l'interconnexion, l'utilisation de lignes en commun ou l'établissement de prix pour les services soumis à la concurrence, relèvent beaucoup plus du comportement des entreprises que de la structure de l'industrie des télécommunications. Toutefois, on ne peut les dissocier du problème général des limites convenables du pouvoir de monopole.³⁹

En ce qui concerne le raccordement d'adjonctions extérieures (p. ex. le matériel de jonction, les circuits intermédiaires, les appareils d'entrée et de sortie), les sociétés exploitantes ont fait valoir que pour préserver l'intégrité du réseau public les utilisateurs devaient n'acheter ou ne louer ces appareils que de la société exploitante. De nouveaux signaux introduits dans le réseaux commuté ne doivent pas amoindrir la qualité du service offert aux autres utilisateurs. Aux Etats-Unis, cette pratique a cependant été déclarée injuste et discriminatoire, en 1968 par la FCC dans sa décision relative à Carterfone.⁴⁰ Ce cas fut examiné à la suite des tentatives de la Carter Electronics Corporation en vue de commercialiser un coupleur acoustique (appelé "Carterfone") qui permettait de brancher des systèmes privés de radio mobile sur le réseau téléphonique public. Les sociétés exploitantes avertirent leurs clients qu'ils ne seraient pas autorisés à utiliser ce coupleur, à la suite de quoi Carter engagea des poursuites en dommages-intérêts contre l'AT & T et la GT & E en vertu de la loi antitrust. La cour décida que la question était de la compétence de la FCC, et le ministère de la Justice prit position contre les sociétés exploitantes sur la base du caractère anticoncurrentiel des pratiques des sociétés exploitantes.⁴¹ La FCC se prononça à l'unanimité contre l'interdiction des adjonctions extérieures, et elle spécifia que les sociétés exploitantes devraient plutôt établir des normes techniques relatives à ces appareils afin de préserver l'intégrité du réseau public.

Les restrictions relatives aux adjonctions extérieures risquent de se traduire par des pratiques restrictives anti-concurrentielles qui ont pour effet d'étendre le privilège dont jouissent les appareils des sociétés exploitantes sur le marché, sans égard pour la valeur intrinsèque des appareils étrangers. La décision "Carterfone" aura pour conséquence de stimuler la concurrence dans le secteur de l'industrie de fabrication; étant donné la demande croissante pour des systèmes à utilisation collective, cet effet sera particulièrement sensible dans le cas des terminaux des systèmes d'ordinateurs. Le développement de l'industrie du traitement de l'information s'en trouvera également stimulé. Soulignons qu'à la suite de la décision

"Carterfone", les sociétés membres du RTT ont quelque peu assoupli leur pratiques relative au raccordement d'appareils étrangers.

Dans le secteur de l'informatique, le contrôle par les sociétés exploitantes des lignes utilisées en commun soulève les mêmes problèmes que ceux des adjonctions extérieures. La viabilité des petites entreprises de traitement des données peut dépendre de la possibilité de partager le coût d'une ligne avec d'autres entreprises.

Les mêmes difficultés se présentent également lorsqu'on se demande si les réseaux privés devraient être autorisés à s'interconnecter avec le réseau public commuté. D'une certaine manière, les problèmes relatifs à l'interconnexion sont plus graves parce que les sociétés exploitantes font également la concurrence au niveau des réseaux privés de transmission. Les difficultés peuvent surgir dans le cas du traitement de l'information, des circuits locaux de distribution pour les réseaux privés à micro-ondes à longue distance, des réseaux permettant les communications à l'intérieur et entre des institutions d'enseignement, et même des réseaux reliant les différents locaux d'une même entreprise.

En 1968, la clause suivante fut ajoutée à la Loi relative à la création et aux pouvoirs de Bell Canada:

"Pour la protection des abonnés de la Compagnie et du public, tout matériel, appareil, ligne, circuit ou dispositif qui n'est pas fourni par la Compagnie ne doit être relié ou connecté aux aménagements de la Compagnie, ni interconnecté ou utilisé en connexion avec eux que conformément aux exigences raisonnables que la Compagnie peut prescrire".⁴²

C'est la Commission canadienne des transports qui a compétence pour juger du caractère "raisonnable" de ces exigences.

Il existe également le risque que les sociétés exploitantes pratiquent une politique de prix déraisonnablement bas à l'égard de services de caractère concurrentiel. Une enquête menée par le Bureau des enquêtes sur les coalitions souligne cette question dans les termes suivants:⁴³

"En décembre 1957, plusieurs entreprises qui effectuaient l'installation de systèmes d'intercommunications ont porté plainte contre une importante société de services publics qui fournissait des services similaires, alléguant que celle-ci pratiquait des prix déraisonnablement bas. Cet aspect des affaires de la société ne relevait pas de la

compétence de la Commission des transports du Canada. Il fut affirmé que les services d'intercommunications de la société en question étaient financés par l'ensemble des affaires qu'elle faisait à titre de service public dans le but d'éliminer la concurrence d'entreprises moins importantes.

La plainte fut examinée conformément aux articles 2 et 32 de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, qui traitent de la monopolisation d'un commerce.

Les plaignants et la société ont fourni des informations concernant leurs méthodes d'évaluation des coûts. Ces renseignements indiquèrent que pour évaluer le coût d'une installation la société de services publics utilisait des coûts unitaires basés sur son expérience générale. Bien que cette méthode puisse donner des résultats inférieurs ou supérieurs à des coûts calculés pour une installation particulière et, dans le premier cas, jouer au désavantage des concurrents, il semble qu'il s'agisse d'une pratique commerciale courante, et les preuves présentées n'ont pas permis d'établir que les prix étaient déraisonnablement bas ou étaient financés par les autres activités de la société. Au cours de l'enquête, la société a adopté un système révisé d'établissement des coûts qui, tout en conservant le principe de la moyenne, visait à réduire les disparités. En fait, il est apparu que la véritable cause des difficultés des plaignants tenait plutôt à une différence de situation financière. La société de services publics pouvait en effet offrir son système en location, formule attrayante pour les clients, alors que les petites entreprises concurrentes ne semblaient pas en mesure de le faire".

Aux Etats-Unis, l'introduction par le Bell System du service TELPAK a soulevé un problème similaire.⁴⁴ Toutes ces situations impliquent l'examen de diverses pratiques discriminatoires possibles (par exemple, l'utilisation collective de circuits, la discrimination dans les conditions relatives à l'utilisation aux heures de pointe, les services de soutien, l'entretien) ainsi que des méthodes de répartition des coûts.

Les accords passés entre les diverses sociétés exploitantes de télécommunications peuvent avoir des conséquences pour les abonnés et les fournisseurs, et donc pour les organismes de réglementation responsables de la protection de l'intérêt public. Tel serait le cas par exemple si des accords financiers entre sociétés se traduisaient par des transferts de recettes entre les régions ou les provinces desservies par les différentes

compagnies. L'incidence fiscale de ces transferts concernerait les autorités fiscales provinciales et fédérales.

De même, des accords entre sociétés relatifs à certaines normes techniques pourraient être préjudiciables à la concurrence dans le secteur de la fabrication. Une coopération horizontale entre les divers monopoles téléphoniques régionaux ou locaux, en tant que vendeurs de services, est extrêmement souhaitable. Cependant, en tant qu'acheteurs de matériel, leur coopération ne devrait pas s'étendre à des accords restrictifs sur la politique d'achat ou l'établissement de normes techniques inutiles. Les mêmes remarques s'appliquent à toute coopération horizontale selon laquelle les sociétés, en tant que vendeurs, établiraient des normes techniques restrictives. (Ces suggestions ne nient pas le besoin de normalisation technique à grande échelle, surtout en ce qui a trait à des réseaux nationaux. Elles ne sont formulées qu'afin de faire remarquer les implications possibles pour la concurrence et l'innovation et pour insister sur la nécessité de la surveillance de l'Etat en matière de normalisation).

De nombreuses personnes estiment que si les liens verticaux entre sociétés dans le secteur des télécommunications sont relâchés, les contrats à long terme s'orienteront naturellement vers la satisfaction des besoins de l'industrie, et se traduiront donc par des conséquences économiques semblables. L'expérience des compagnies de téléphone des provinces des Prairies tend à confirmer cette opinion.

IV - PROTECTION DE L'INTERET PUBLIC

A. Pour un rendement adéquat.

"L'un des aspects les plus importants de la tâche qui nous attend est de choisir entre le marché et le public afin de réaliser la répartition optimale des ressources investies par la société dans les communications."⁴⁵

Evidemment, la condition première est de déterminer, de manière aussi précise que possible, ce que l'on attend de l'industrie nationale des télécommunications à l'égard des objectifs de rendement à long terme. La ligne de conduite politique et économique du Canada compte fondamentalement sur le principe du libre fonctionnement du marché pour d'atteindre les résultats recherchés.⁴⁶ Dans les cas où les lois du marché ne fonctionnent pas de manière satisfaisante, un certain degré d'intervention gouvernementale directe se justifie. Après que les fonctions et la juridiction ont été définies avec soin et précision en vue d'une décision réglementaire, une structure de réglementation peut être envisagée, en considérant les institutions et la compétence du personnel.

Les lois anti-coalition partent de l'hypothèse selon laquelle les objectifs économiques de l'ensemble de la société se réalisent mieux dans une économie concurrentielle que dans une économie non concurrentielle. Afin d'assurer l'existence de marchés concurrentiels, la loi se soucie davantage de la structure de l'industrie considérée (concentration, facilité d'accès, etc.) et de son comportement (accords, pratiques restrictives, etc.) que de son rendement (prix, bénéfices, utilisation de la capacité, aptitude à satisfaire la demande, etc.). Le libre jeu des lois de la concurrence constitue la préoccupation essentielle.⁴⁷ On ne définit pas les critères pour déterminer ou évaluer la caractère "normal", "raisonnable", "juste" ou "exorbitant" d'un prix; ces notions qui dépassent le cadre du marché ne peuvent être utilisés comme indications ni de la responsabilité ni du bien-fondé du comportement d'une compagnie. Pour les consommateurs, la concurrence est, en théorie du moins, plus démocratique qu'une réglementation directe de l'Etat.

Contrairement aux Américains, les Canadiens, pour des raisons historiques et économiques, semblent n'avoir aucune crainte quant aux aspects politiques de l'intervention de l'Etat ou envers la dimension absolue d'une entreprise. Pourtant, un contrôle centralisé peut présenter certains risques politiques pour l'industrie des télécommunications et de l'informatique.

A l'heure actuelle, la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions s'applique surtout aux biens commerciaux. Les

messages ou les données n'entrent probablement pas dans cette catégorie de "biens commerciaux" considérés dans la Loi. Par conséquent, on admet généralement que le secteur des télécommunications est un des nombreux services qui ne tombent pas sous l'empire de cette Loi. Bien entendu, cette dernière s'applique à la fabrication du matériel, mais ceci ne lui confère qu'une influence limitée sur l'évolution de l'ensemble du secteur des télécommunications.⁴⁸

Toute politique de concurrence connaît également une autre limite qui est plus permanente: elle ne peut prendre en considération que les objectifs, valeurs et préférences dont on peut définir la demande réelle sur le marché. La concurrence ne saurait assurer à elle seule l'existence d'une gamme étendue de services de télécommunications de très bonne qualité qui soient accessibles à un prix raisonnable à tous les Canadiens. Le mot "discrimination" a une signification différente selon qu'il est employé par un économiste, un politicologue ou dans le domaine des droits de l'homme.

En outre, il arrive que dans certains cas la concurrence ne peut être réalisée, et encore moins à un prix abordable. D'autre part, il peut s'avérer quelquefois difficile de décider si les meilleurs résultats seront atteints avec une entreprise de dimension optimale, réglementée ou non, ou avec deux entreprises concurrentes plus petites.

Les avantages de la réglementation directe de la structure et du rendement d'une industrie résultent de compromis entre des vues politiques qui sont irrationnelles du point de vue du marché. Il en est ainsi du fonctionnement de services non rentables et de la compatibilité technique des systèmes.

Cependant, la réglementation entraîne un grand nombre de dangers et de coûts que les Canadiens devraient s'efforcer d'éliminer ou d'atténuer. Tout d'abord, pour autant que l'analyse économique puisse être précise en ce domaine, la réglementation semble avoir deux effets: 1) elle affaiblit souvent la propension à innover; 2) en se concentrant sur le profit ou le taux de rendement, elle supprime certaines incitations à réduire les coûts, et par conséquent, elle contribue à diminuer l'efficacité. Ensuite, dans la mesure où l'innovation implique des dépenses et des risques, le contrôle des tarifs affecte soit le montant des ressources qui peuvent être allouées aux programmes de recherche et de développement, soit la possibilité d'assurer leur financement au moyen d'emprunts ou d'émissions d'actions. Enfin, les retards, ou ce que les économistes des services publics appellent "les décalages dus à la réglementation", peuvent diminuer l'aptitude à s'adapter rapidement aux changements technologiques ou à la demande du

public. De plus, avant de créer des institutions, il serait bon de tirer la leçon des expériences passées:

"Les gouvernements ont rarement nommé aux commissions des personnalités de premier plan. Ils ont rarement fourni les fonds nécessaires au recrutement d'un personnel compétent et dévoué. Généralement, les commissions de réglementation, fédérales ou des états, sont souvent créées à la suite d'un courant d'opinion en faveur du contrôle de certains abus financiers. Au départ, la commission a de bonnes chances de recruter des personnes compétentes et prêtes à combattre ces abus; elle jouit d'un soutien public suffisant pour contrecarrer les pressions politiques de l'industrie qui vient d'être réglementée. Mais il est rare que cette situation dure longtemps. Le public est enclin à croire que la création de la commission assurera le contrôle du rendement financier du secteur considéré, même si les faits ne justifient pas cette confiance. Les activités de la commission deviennent routinières. Jour après jour, les entreprises du secteur qu'elle cherche à réglementer lui soumettent leur point de vue. Finalement, et sans que cela ne traduise aucune corruption ou favoritisme, le point de vue de l'industrie semble de plus en plus raisonnable. Il se peut alors que la commission s'écarte de son rôle initial de gardienne de l'intérêt public, et que ses conclusions s'accordent avec les intérêts des entreprises qu'elle est chargée de réglementer".⁴⁹

Des suggestions ont été faites de temps à autre pour atténuer ces inconvénients. Ainsi, il devient banal d'insister sur la nécessité d'établir de nouvelles techniques de réglementation qui tiennent compte des changements technologiques et favorisent le plus possible le dynamisme des activités réglementées. La plupart des experts recommandent plus précisément de s'en remettre aux lois de la concurrence chaque fois que c'est possible, et de prévoir des mesures d'incitation dans la réglementation.⁵⁰

L'adaptation aux changements technologiques inévitables soulève des difficultés considérables:

"Les décisions concernant les prix, la production et les investissements, qui peuvent sembler "rationnelles" ou "optimales" dans un contexte technologique donné, sont susceptibles de devenir complètement inadéquates et périmées dans un autre contexte".⁵¹

Bien entendu, les changements technologiques peuvent aussi modifier, dans un sens ou dans l'autre, les critères sur

lesquels se fonde la décision de réglementer une activité ou de laisser les forces du marché jouer librement. Ils peuvent commander une concentration plus ou moins grande de la propriété. Par conséquent, il conviendrait de pouvoir réviser à tout moment les dispositions fondamentales de la réglementation d'un secteur particulier.

Entre la réglementation totale d'un service public (prix, tarifs, pénétration, fusion, surveillance des comptes, extension ou abandon d'un service) et la libre concurrence il existe de nombreux degrés. Différents milieux requièrent différentes solutions. Par exemple, les journaux sont soumis à la libre concurrence; les organismes de radiodiffusion le sont également, sauf en ce qui concerne l'accès à l'industrie. En effet, pour exploiter un service de radiodiffusion il faut obtenir une licence, en partie parce que le spectre radioélectrique doit être utilisé de manière ordonnée. Toutefois, la concurrence et la réglementation peuvent coexister et s'appliquer à différents aspects d'une même entreprise. La nécessité d'obtenir certaines autorisations réglementaires offre en fait de nouveaux moyens de lutte contre les coalitions.

La combinaison de différentes politiques de contrôle présente un danger, qui a été souligné par Borchardt en ces termes:⁵²

"... la répartition des fonctions au nom des objectifs de la concurrence implique le risque suivant: au lieu de rechercher le rendement satisfaisant à long terme d'un système vaste et complexe dont les objectifs sont multiples, on peut être amené à s'attacher au rendement de certaines parties de ce système en ne visant que quelques objectifs particuliers à court terme. Au lieu de se demander comment les tâches et les possibilités devraient être réparties entre les sociétés pour que celles-ci parviennent à des objectifs adéquats à long terme, et soient encouragées à contribuer au développement incessant du système de communications dont les fonctions sont multiples, nous cherchons à nous assurer qu'à un moment donné une catégorie particulière de clients jouira d'un service particulier, dont la qualité sera d'un niveau désiré et dont le prix sera le plus bas possible. Lors de l'examen du cas des communications par micro-ondes, c'est sur cette question fondamentale que les membres de la FCC ont été divisés".

Néanmoins, il semble que l'appréciation réaliste de ces risques, ou d'autres risques similaires, puisse contribuer à réduire le danger.

Le manque de renseignements entraîne certaines incertitudes; aussi le choix des contrôles appropriés se fait fréquemment sur la base de présomptions. Ainsi, de nombreux économistes estiment que les partisans de toute forme de réglementation, et à plus forte raison de la réglementation des industries de pointe, devraient prendre à leur charge de démontrer la nécessité de la réglementation sous tous ses aspects.⁵³ Nombreux sont les partisans d'une présomption analogue dans le cas d'intégration verticale de ces types d'industries: selon eux, les sociétés dans ce secteur qui désirent procéder à des intégrations verticales devraient être tenues de prouver que celles-ci entraîneraient des économies importantes. Il ne serait pas illogique de renverser cette présomption dans le cas d'une entreprise établie et déjà intégrée verticalement.

B. Coordination des organismes de réglementation

Après que le public ait pris part à certaines fonctions de décision dans le domaine du rendement, il convient d'établir les mécanismes qui permettront de prendre effectivement ces décisions.⁵⁴ L'utilisation des services du ministère de la Consommation et des Corporations relève précisément de ces mécanismes, dans le cadre de la politique au sujet de la concurrence.

Il est essentiel que les lois définissent avec précision les différents organismes et leur compétence en matière d'application de la politique de concurrence aux industries et aux autres activités réglementées.⁵⁵ Une décision de l'organisme de réglementation devrait-elle avoir pour effet de soustraire aux dispositions de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions? La meilleure illustration de ce problème est peut-être le cas d'une fusion dans le secteur réglementé; mais certains aspects, comme la structure des tarifs, l'interfinancement des services, la normalisation technique ou l'accès au marché, relèvent de la politique de concurrence.

Etant donné que de nombreuses entreprises réglementées sont également actives dans des secteurs non réglementés, et que les changements technologiques déplacent sans cesse les limites des marchés des produits et des services, il est indispensable de coordonner l'interventions des organismes de réglementation avec celle des administrateurs de la politique anti-coalition et du régime des brevets. Suivant la nature du problème, cette coordination pourrait prendre la forme d'un droit d'intervention dans les procédures de réglementation,⁵⁶ d'une consultation officielle ou d'une autorisation du ministère de la Consommation et des Corporations.

ANNEXE ACompagnies de téléphone du CanadaDonnées financières et propriétéSource: Financial Post Survey of Industrials (1969)

CODE: 1 - actif réalisable
 2 - actif immobilisé
 3 - actif total
 4 - avoir des actionnaires
 5 - recettes d'exploitation
 6 - revenu net

Bell Canada: (1968)

(En milliers de dollars)

1	174,895	
2	2,435,593	Après amortissement de 843,631
3	2,862,524	
4	1,414,152	
5	758,478	
6	114,329	

Filiales - Northern Electric Co. Ltd.;
Télécommunications de l'Est Ltée;
Télébec Inc.;
The Capital Telephone Co., (propriété à 99.9 p.100);
The North American Telegraph Co. Ltd.,
 (propriété exclusive);
La Tuque Telephone Co., (propriété à 99.9 p. 100);
The New Brunswick Telephone Co., (50.4 p. 100);
Northern Telephone Co., (95 p. 100);
The Avalon Telephone Co Ltd., (99.6 p. 100);
Télécommunications Richelieu Ltée, (99.9 p. 100);
Southern Teleservices Ltd., (99.6 p. 100);
Téléphone Princeville Ltée, (94.8 p. 100).

Autres intérêts - Maritime Telegraph and Telephone Co. Ltd., (5.9 p. 100 des actions privilégiées et 52.4 p. 100 des actions ordinaires; pas de contrôle des votes).

The New Brunswick Telephone Company Limited: (1968)
(En milliers de dollars)

1	8,659	
2	111,202	Après amortissement de 35,260
3	120,880	
4	55,887	
5	31,965	
6	4,332	

Northern Telephone Limited: (1968)

En janvier 1969, la Compagnie a vendu des actifs de sa Division de l'Ouest (y compris l'Algoma Central Telephone Co. Ltd.) à Bell Canada pour environ 6 millions de dollars.

Filiale - Téléphone du Nord de Québec Inc. (propriété exclusive). Fondée en 1967 pour assumer toutes les opérations au Québec.

(En milliers de dollars)

1	3,697	
2	37,417	Après amortissement de 16,135
3	45,720	
4	20,676	
5	10,808)	
6	1,118)	Consolidé

Avalon Telephone Company Limited: (1968)
(En milliers de dollars)

1	2,735	
2	43,282	Après amortissement de 7,112
3	48,550	
4	20,549	
5	11,676	
6	1,366	

Maritime Telegraph & Telephone Company Limited: (1968)
(En milliers de dollars)

1	8,238	
2	120,986	Après amortissement de 38,490
3	131,719	
4	64,461	
5	35,208	
6	5,428	

Filiales - The Island Telephone Co. Ltd. (propriété à 54.6 p. 100); Cable Vision Services (N.S) Ltd. (propriété exclusive), fondée pour les besoins de la mise en place d'un réseau à câbles coaxiaux en Nouvelle-Ecosse.

Anglo-Canadian Telephone Co. Ltd.: (1968)
(Québec 1934) société de portefeuille
(En milliers de dollars)

1	40,182	
2	625,433	Après amortissement de 155,903
3	673,125	
4	283,665	
5	170,043)	
6	10,109)	Consolidé

Filiales - La Compagnie possède des réseaux téléphoniques en Colombie-Britannique, au Québec et en République Dominicaine. Elle dirige la publication des annuaires téléphoniques et l'installation d'appareils pour les compagnies de téléphone au Canada. La General Telephone and Electronics Corp. possède toutes les actions ordinaires émises.

Filiales - Canadian Telephone and Supplies Ltd.;
Dominion Directory Co. Ltd.;
Compania Dominicana de Telefonos;
Corp. A, York Investment, Co. Ltd.

Sous contrôle - British Columbia Telephone Co., (50.24 p. 100 des actions ordinaires émises);
Québec-Téléphone, (intérêt de 55 p. 100)

Chilliwack Telephones Ltd. (Voir B.C. Telephone et Anglo-Can.)

Actifs achetés par B.C. Tel. Co. le 1er août 1954 pour \$679,000.

Community Telephone Co. Ltd.

Compagnie en liquidation depuis 1969. Reprise par Continental Telephone Corp.

British Columbia Telephone Co. (Voir Anglo-Can.) 1968

Avec ses filiales, la Compagnie assure au-delà de 90 p. 100 du service téléphonique en Colombie-Britannique, ce qui représentait 914,304 appareils en service au 3 décembre 1968. Elle exploite également des réseaux de téléphonie sans fil et de radiotéléphonie. L'Anglo-Canadian Telephone Co., détient un intérêt majoritaire dans cette société.

Filiale - Okanagan Telephone Co., (propriété à 99.6 p 100)
(En milliers de dollars).

1	27,440	
2	483,209	Après amortissement de 133,396
3	518,215	
4	213,607	
5	139,389)	
6	16,915	Consolidé

Abitibi Téléphone Inc.

La Northern Telephone Ltd. qui détenait déjà une part majoritaire, a acheté le reste des actions au début de 1968.

Dominion Telegraph Securities Ltd.

La compagnie a renoncé à sa charte en juin 1949; le Canadien National a acheté son réseau télégraphique et son droit de location.

North West Telephone Co. A fusionné avec B.C. Telephone Co. en janvier 1961.

Québec Téléphone (Voir Anglo-Can.) 1968

Filiales - Bonaventure & Gaspé Telephone Co. Ltd., (propriété exclusive) qui assure le service téléphonique de la rive sud de la Gaspésie.
Québec Communications Inc., (propriété exclusive) constituée en juillet 1968 pour exploiter le réseau de câbles à coaxiaux et assurer les services de télévision commerciale et éducative.

(En milliers de dollars)

1	5,535	
2	97,403	Après amortissement de 16,970 en 1968
3	103,598	
4	29,087	
5	22,632)	
6	2,579)	Consolidé

Okanagan Telephone Co. (Voir B.C. Tel. Co.)

Au 31 décembre 1968, la Compagnie avait 46,424 appareils téléphoniques en service.

(En milliers de dollars)

1	1,618	
2	17,745	Après amortissement de 5,752
3	19,583	
4	6,257	
5	4,996	
6	460	

The Alymer & Malahide Telephone Co. Ltd.: 1968

Assure les services généraux de communications téléphoniques par câbles dans le sud-ouest de l'Ontario; environ 5,600 appareils en service.

(En milliers de dollars)

1	138	
2	1,121	Après amortissement de 553
3	1,313	
4	354	
5	432	
6	37	

The Island Telephone Co. Ltd.: 1967 (Voir MT & T)

(En milliers de dollars)

1	539	
2	10,936	Après amortissement de 3,517
3	11,565	
4	6,259	
5	2,967	
6	411	

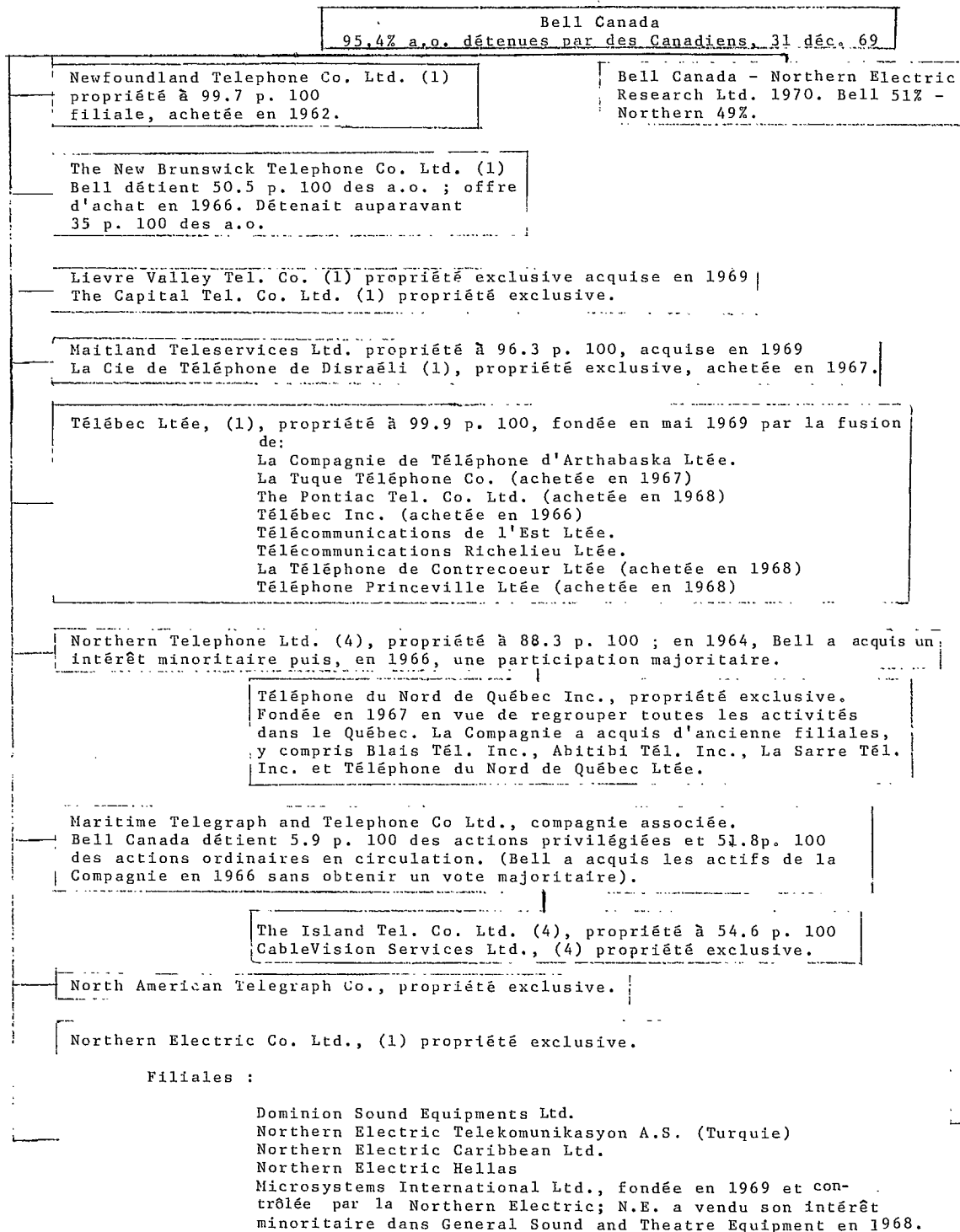
The Caradoc Ekfrid Telephone Co. Ltd.

Siège social à Melbourne (Ont.). Exploite un réseau téléphonique s'étendant à plusieurs cantons du sud-ouest de l'Ontario.

Kootenay Telephone Co. Ltd.

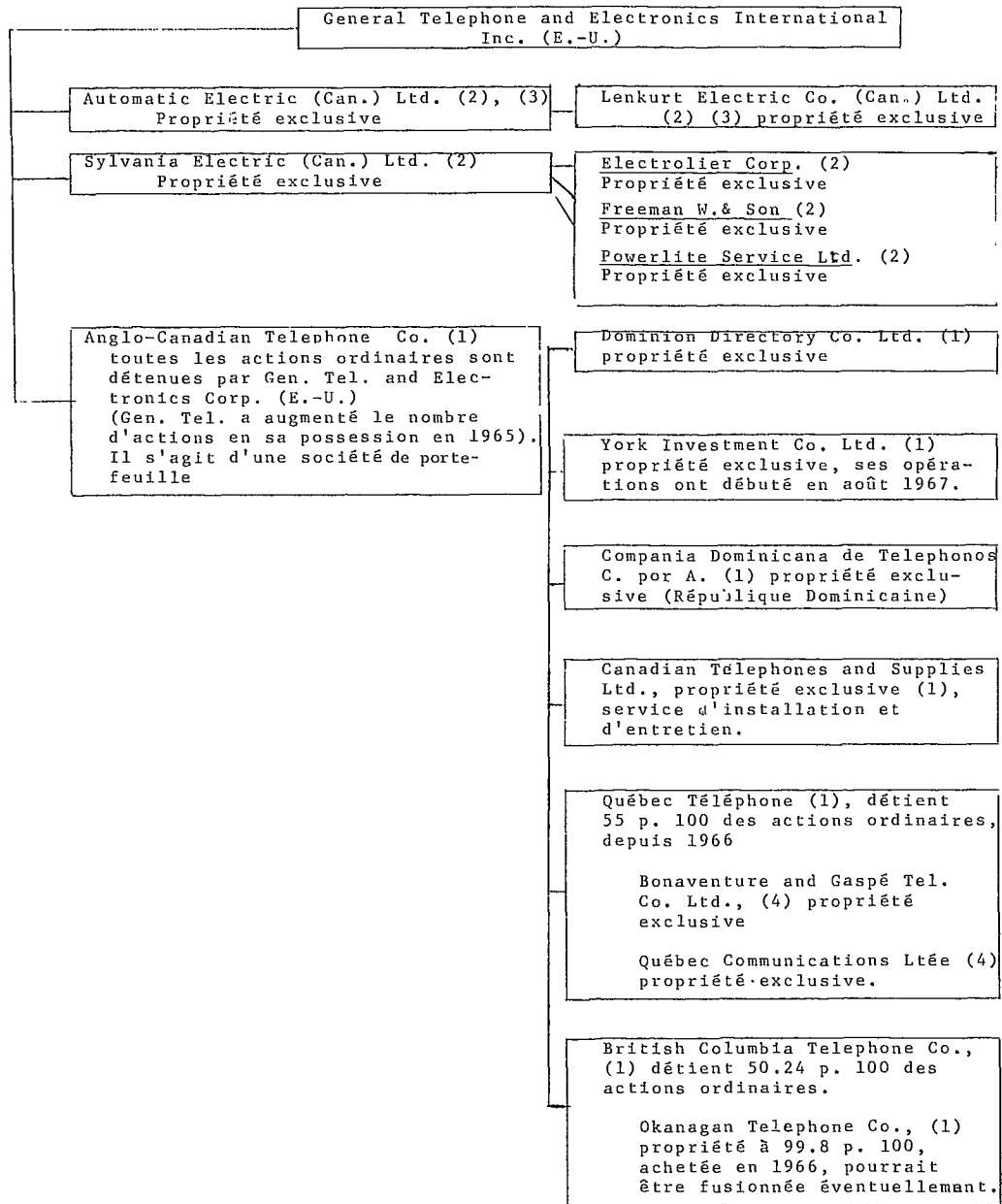
Compagnie liquidée; avvoirs achetés par B.C. Tel. Co. en 1953.

ORGANIGRAMME DES SOCIÉTÉS CANADIENNES CONTRÔLÉES PAR BELL CANADA



1. Financial Post Card Reader Service
2. Inter - Corporate Ownership, 1967, BFS.
3. Standard & Poor's
4. Financial Post Survey of Industrials, 1969.

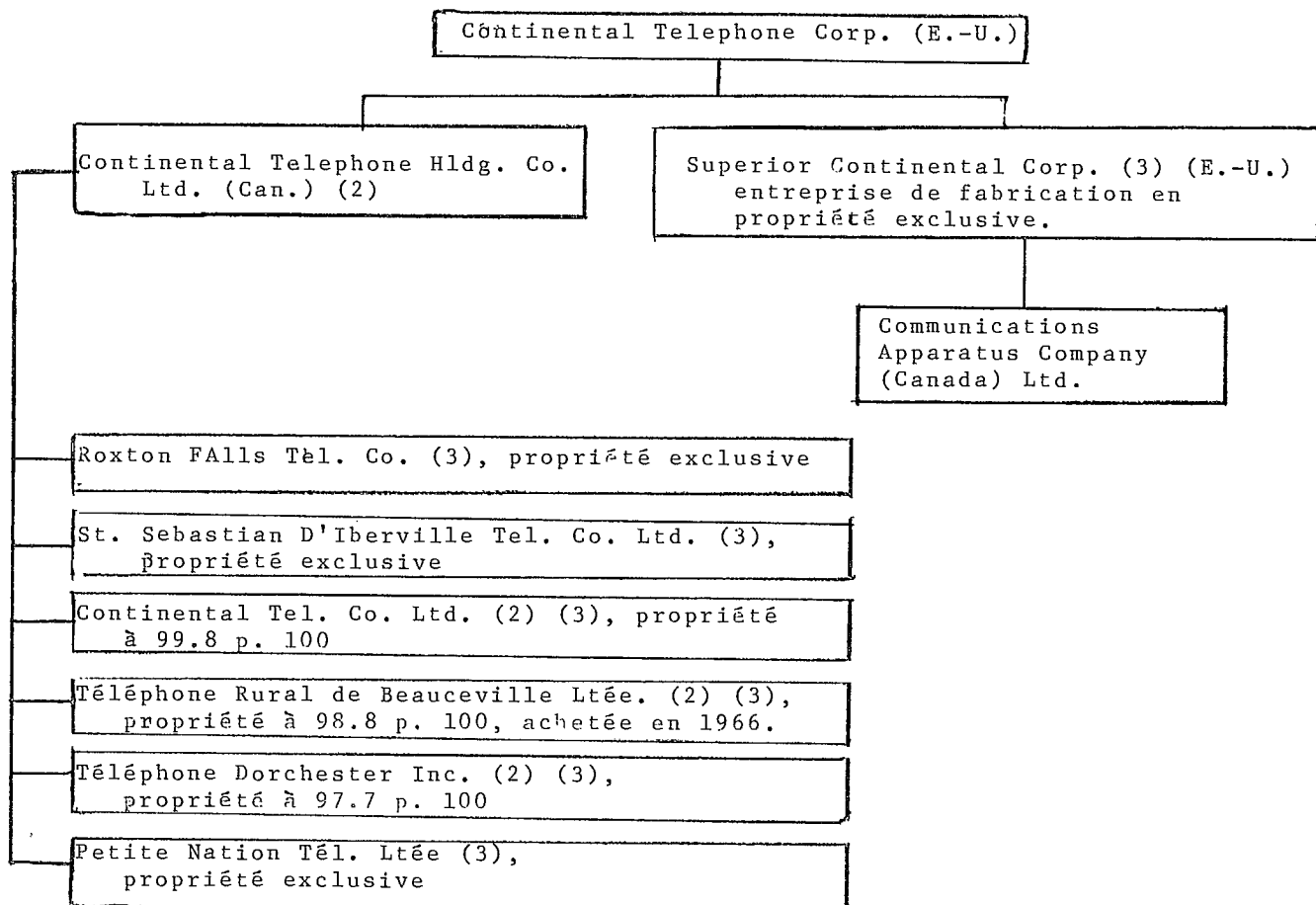
ORGANIGRAMME DES SOCIÉTÉS CANADIENNES CONTRÔLÉES PAR LA
GENERAL TELEPHONE AND ELECTRONICS INTERNATIONAL INC. (E.-U.)



1. Financial Post Card Reader Service
2. Inter-Corporate Ownership, 1967, BFS.
3. Standard & Poor's
4. Financial Post Survey of Industrials, 1969

- ANNEXE D -

ORGANIGRAMME DES SOCIETES CANADIENNES CONTROLEES
 PAR CONTINENTAL TELEPHONE CORP. (E.-U.)



1. Financial Post Card Reader Service
2. Inter-Corporate Ownership, 1967, B.F.S.
3. Standard & Poor's
4. Financial Post Survey of Industrials, 1969

- ANNEXE E -

Nombre de téléphones exploités par les grandes compagnies téléphoniques et par l'ensemble des compagnies au Canada en 1968.

<u>Compagnie</u>	<u>Nombre de téléphones</u>
<u>Okanagan Tel. Co.</u>	46,424
<u>B.C. Tel. Co.</u>	867,880
<u>Québec-Tél</u>	120,070
Total	1,034,374
<u>Bell Canada</u>	5,450,782
<u>Avalon</u>	82,645
<u>The Island Tel.</u>	30,683
<u>Maritime</u>	256,388
<u>New Brunswick</u>	206,507
<u>Tél. du Nord de Québec Inc.</u>	45,516
<u>Northern</u>	49,905
Total	6,122,426
<u>Manitoba</u>	399,100
<u>Saskatchewan</u>	297,009
<u>Alberta</u>	432,612
Total	1,128,721
<u>Fort William</u>	26,449
<u>Port Arthur</u>	25,193
<u>Edmonton</u>	190,328
Total	241,970
Total pour les grandes compagnies	8,527,491
Total au Canada	8,818,000

Remarques: Les Télécommunications du Canadien National assurent des services téléphoniques à Terre-Neuve, dans les Territoires du Nord-Ouest, en Colombie-Britannique et au Yukon; ces services n'entrent pas en ligne de compte dans les présentes statistiques. En 1968 les TCN avaient en service 37,200 téléphones.

Sources: BFS Statistique des téléphones, Rapport
préliminaire sur les grands réseaux téléphoniques
(1968) et Statistique des téléphones (1968)
(Imprimeur de la Reine)

- ANNEXE F -

Pourcentage du marché desservi par les grandes compagnies canadiennes de téléphone (par rapport au nombre d'appareils téléphoniques) - 1968

	%
Bell par rapport au total des provinces de l'Est.....	84.0
Le groupe Bell par rapport au total des provinces de l'Est.....	94.4
Bell par rapport aux autres grandes compagnies.....	63.9
Bell par rapport à l'ensemble du Canada.....	61.8
Le groupe Bell par rapport aux autres grandes compagnies...	71.8
Le groupe Bell par rapport à l'ensemble du Canada.....	69.4
Le réseau des Maritimes par rapport à l'ensemble du Canada.	2.9
Le réseau du Manitoba par rapport à l'ensemble du Canada...	4.5
Le réseau de la Saskatchewan par rapport à l'ensemble du Canada.....	3.4
Le réseau de l'Alberta par rapport à l'ensemble du Canada..	4.9
Toutes les compagnies (sauf les groupes Bell et <u>Gen. Tel.</u>) par rapport à l'ensemble du Canada.....	7.4
Le groupe <u>Gen. Tel</u> par rapport à l'ensemble du Canada.....	11.7
Le réseau de <u>B.C. Tel.</u> et d' <u>Okanagan</u> par rapport à l'ensemble du Canada.....	10.4
Québec Téléphone par rapport à l'ensemble du Canada.....	1.4

Remarques: Le groupe Bell comprend sept compagnies (voir l'Annexe E). Le groupe Gen. Tel comprend trois compagnies. Il se peut que quelques petites compagnies contrôlées par Bell n'aient pas été incluses dans le groupe Bell; mais elles sont comprises dans les statistiques sur le nombre total d'appareils en service au Canada.

Le nombre total des appareils téléphoniques dans les provinces situées à l'est du Manitoba s'élevait en 1968 à 6,486,000, soit 73.6 p. 100 de tous les appareils au Canada.

Sources: BFS, Statistique des téléphones, Rapport préliminaire sur les grands réseaux téléphoniques (1968) et Statistique des téléphones (1968), (Imprimeur de la Reine)

- ANNEXE G -

Statistiques choisies parmi les 300 plus grandes
société du Canada.

Sociétés industrielles:

<u>Rang</u>	<u>Société</u>	<u>Actif Total</u>	<u>Ventes, recettes et/ ou revenus</u>
1968		1968 (Millions de dollars)	1968 (Millions de dollars)
1	Canadien National	4,066	962
2	Bell Canada	2,863	758
3	Canadien Pacifique	2,155	562
18	<u>B.C. Telephone Co.</u>	518	139
41	<u>Northern Electric</u>	265	426
72	<u>Maritime Tel & Tel. Co. Ltd.</u>	132	35
89	Québec Téléphone	104	23
147	<u>The Avalon Tel. Co. Ltd.</u>	49	12
155	<u>Northern Tel. Ltd.</u>	46	11

Source: Canadian Business Magazine (1969)

- ANNEXE H -

Réseau téléphonique transcanadien

1 rue Nicolas, Ottawa, Canada

COMPAGNIES MEMBRESAlberta Government Telephones

B.P. 2411, Edmonton (Alberta)

Bell Canada

1050 Côte du Beaver Hall, Montréal (Québec)

British Columbia Telephone Company

768 rue Seymour, Vancouver 2 (Colombie-Britannique)

Manitoba Telephone System

489 rue Empress, Winnipeg 10 (Manitoba)

Maritime Telegraph and Telephone Company Limited

Halifax (Nouvelle-Ecosse)

Newfoundland Telephone Company Limited (ex - Avalon)

Saint-Jean (Terre-Neuve)

Saskatchewan Telecommunications

Regina (Saskatchewan)

The New Brunswick Telephone Company Limited

22 rue Prince-William, Saint-Jean (Nouveau-Brunswick)

La Société canadienne des télécommunications transmarines
(membre associé)

RENVOIS

1. La lecture, même superficielle, de la documentation publiée par le gouvernement, l'industrie ou des particuliers, montre à quel point il est difficile de définir avec précision la notion d'"intérêt public". Chaque groupe établit ses priorités, qui peuvent toutes se réclamer dans une certaine mesure de l'intérêt national mais qui, dans le cas des télécommunications, ne sont pas nécessairement compatibles. Parmi les priorités qui apparaissent de manière implicite dans l'une ou l'autre des études sur les différents aspects des télécommunications, on peut citer les suivantes:
 - (a) assurer la permanence d'un service de télécommunications est-ouest (c'est-à-dire de communications entre Canadiens) ;
 - (b) garder les données canadiennes et les services d'ordinateur à l'usage du Canada entre les mains des Canadiens (souveraineté, croissance, prestige) ;
 - (c) encourager l'utilisation des ordinateurs au Canada ;
 - (d) retenir au Canada les personnes compétentes ;
 - (e) développer au maximum la propriété canadienne dans les secteurs de la production, surtout ceux où les progrès technologiques et la croissance sont rapides ;
 - (f) encourager l'efficacité et le progrès dans l'utilisation des ressources canadiennes ;
 - (g) maintenir la concurrence là où elle est souhaitable.
2. Participation des sociétés exploitantes de télécommunications au traitement public des données (Ministère des Communications, Gouvernement du Canada, juin 1970). La présente étude omet de déterminer dans quelle mesure la commutation des messages intervient pour qu'un service soit considéré "de communications" plutôt que "de traitement de l'information". Il est cependant important de reconnaître que dans ce domaine les définitions données par l'industrie sont très instables.
3. Dans le cas d'activités réglementées, la puissance de négociation d'une société exploitante peut bien entendu être annulée par les décisions de l'organisme de réglementation.

4. Le document B6-26, déposé par Bell Canada lors de l'audience sur les tarifs devant la Commission canadienne des transports en 1969, donne une description des services de télécommunications offerts par cette société.
5. Northern Electric a créé Micro-Systems International Limited, société spécialisée dans la recherche, le développement et la fabrication de microcircuits électroniques. Elle espère devenir l'un des principaux fournisseurs mondiaux, surtout dans le secteur des télécommunications. Voir le Financial Post, numéros du 6 et du 20 décembre 1969.
6. Des informations plus complètes concernant cet accord ont été communiquées en 1966 lors de l'audience sur les tarifs devant l'ancienne Commission des transports du Canada.
7. Voir l'Annexe B. Northern Electric fabrique également des fils et des câbles ne servant pas aux télécommunications et elle possède un service de vente en gros.
8. Voir Business Week du 22 novembre 1969, p.97.
9. Toutes les grandes sociétés exploitantes téléphoniques possèdent d'importants services d'informatique réservés pour le moment à l'usage interne. Bell Canada a également manifesté de l'intérêt pour le marché du traitement des données.
10. Le Bureau fédéral de la statistique a indiqué que le nombre total de compagnies téléphoniques qui auraient pu répondre à son questionnaire de 1968 (pour l'établissement des statistiques sur le téléphone) s'élevait à 2,067.
11. Voir à l'Annexe H la liste des membres du RTT.
12. Voir Canada's Telephone Industry in Perspective (Perspectives de l'industrie du téléphone au Canada), publié par l'Association du Téléphone du Canada, 1965, page 9.
13. Statistique des télégraphes et câbles (Bureau fédéral de la Statistique, 1968).

14. Le CN et le CP offrent tous deux un service de correspondance publique; en plus de son réseau télégraphique, le CN exploite des réseaux téléphoniques dans des régions isolées. Les compagnies ferroviaires Northern Alberta Railways et Ontario Northland Railway tirent toutes deux une certaine partie de leurs recettes de l'exploitation de services télégraphiques et de câbles. Le CP possède une part de la Northern Alberta Railways.
15. Les gouvernements provinciaux, le CRTC et le ministère des Communications ont également été amenés à examiner l'activité de ces sociétés. Voir dans le Financial Post du 10 janvier 1970 les deux articles sur les négociations entre Bell Canada et le gouvernement et sur les changements possibles des structures de la société Bell.
16. Cette situation d'oligopole est également désignée par certains économistes sous les noms de "monopole partagé" ou "monopole de groupe" .
17. La récente étude ministérielle intitulée "Participation des sociétés exploitantes de télécommunications au traitement public des données" emploie ces termes dans un sens différent pour faciliter la partie de son examen basée sur l'hypothèse que les sociétés exploitantes procèdent au traitement des données par ordinateurs. Cette étude emploie "vertical" pour décrire la participation des sociétés par l'intermédiaire d'une filiale, légalement et financièrement distincte, et "horizontal" dans le cas de toute participation sous la forme d'une extension directe des activités de la société exploitante.
18. Irwin, "Vertical Integration and the Communications Industry: Separation of Western Electric and AT & T (1969, L. & Econ. Rev., 125, 131.
19. La Commission canadienne des transports, et avant elle la Commission des transports du Canada, ont tenté d'étudier certains aspects de l'activité de la Northern Electric à l'occasion d'audience sur les tarifs de Bell. De même, la FCC a examiné les prix et les bénéfices de la Western Electric au cours des audiences sur les tarifs de l'AT & T et des compagnies affiliées.

20. On trouvera plus de détails sur cette enquête dans le "Rapport du directeur des enquêtes et recherches" pour l'année financière terminée le 31 mars 1968, pp.54 - 55, Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.
21. Loc. cit.
22. 56 B.T.C. 752d (mai 1966). Voir également les conclusions de l'audience sur la B.C. Telephone: 56 B.T.C.
23. 59 R.T.C. 750, (septembre 1969).
24. Les organismes de réglementation disposent de très peu de sources d'information indépendantes sur les coûts et les prix quand il s'agit d'évaluer le rendement des industries de fabrication intégrées. Le fait qu'un grand nombre de produits nouveaux sont mis sur le marché rend les comparaisons encore plus risquées.
25. 59 R.T.C. 751-52 (septembre 1969).
26. Jugement, paragraphe 30 (a).
27. Cette affirmation n'est pas tout à fait exacte, mais n'induit pas sérieusement en erreur dans le présent contexte. Il existe de la documentation sur la science économique axée sur l'intérêt public qui permet d'approfondir cette question.
28. "Bilateral Monopoly, Successive Monopoly and Vertical Integration", "Economica", N.S., V. 27, mai 1960, pages 101-119.
29. Les Etats-Unis contre Western Electric Company, Incorporated, et American Telephone and Telegraph Company, plainte déposée le 14 janvier 1949. Déposition du Procureur général.
30. Phillips, The Economics of Regulation, (éd. rév. 1969), pages 671-73.

31. Voir par exemple la conclusion de Irwin et McKee dans "Vertical Integration and the Communications Equipment Industry: Alternatives for Public Policy", (1968) 53 Cornell Law Review 446, p. 457. "Selon nous, si une concurrence réelle s'exerçait sur le marché de l'équipement, l'innovation serait fortement encouragée et en définitive les consommateurs jouiraient de services moins chers et de meilleure qualité".
32. Final Report of the President's Task Force on Communications Policy (Rapport Rostow), Washington, 1968, chapitre 6, page 41.
33. Les fabricants se concurrencent, du moins à certains égards, dans un marché dynamique et non réglementé. Les fabricants non réglementés, canadiens et étrangers, pourraient obtenir des avantages sur le marché intérieur ou sur le marché étranger par rapport à un fabricant réglementé.
34. Certains prétendent que même si le marché de l'équipement était "concurrentiel", les sociétés exploitantes de télécommunications chercheraient encore à s'approvisionner auprès de fabricants en qui elles auraient confiance (en ce qui concerne les délais de livraison, l'assurance d'être approvisionnées de manière permanente, d'obtenir les spécifications voulues et de se procurer des appareils bien conçus), au détriment de la plupart des petits ou des nouveaux fabricants. A ce sujet, voir Borchnardt, Structure and Performance of the U.S. Communications Industry", Université Harvard, 1970, p. 109.
35. Avant de prendre des décisions en ce qui a trait aux raccordements et interconnexions, il faut considérer quelques questions difficiles. Quelles devraient être les limites du "monopole naturel" ? Dans quelle mesure la concurrence dans les secteurs marginaux risque-t-elle de saper la responsabilité globale des sociétés exploitantes en ce qui a trait à la coordination et à l'exploitation rationnelle du réseau? Une bonne partie du matériel acheté par les sociétés exploitantes consiste en appareils à raccorder au réseau que les clients auraient pu acheter et installer eux-mêmes. Dans quelles circonstances serait-il de l'intérêt public d'autoriser les usagers à faire des raccordements? Borchnardt, op. cit., p. 107, fait remarquer: "Par exemple, le raccordement de matériel appartenant au client, dans le cas des services téléphoniques résidentiels, soulève des problèmes d'entretien bien différents de ceux présentés par

les réseaux privés de télécommunications exploités par d'importantes entreprises."

36. Ce problème, encore en litige aux Etats-Unis, fait l'objet d'une poursuite intentée par l'ITT contre la GT&T en raison de l'acquisition par la GT&T de la Hawaiian Telephone Company, qui achetait antérieurement du matériel à l'ITT.

La loi organique de Bell, après modification, donne à cette société le "pouvoir" de fabriquer des téléphones et autre matériel téléphonique connexe. Elle lui donne aussi le "pouvoir et l'autorité" d'acheter des lignes de connexion téléphonique. L'exercice de chacun de ces pouvoirs peut prendre la forme d'achats d'actions de sociétés faisant partie des secteurs en question. La loi interdit explicitement à la société Bell de détenir une licence l'autorisant à assurer un service de radiodiffusion ou un service commercial de télédiffusion par câble.

37. Voir Levin, "Broadcast Structure, Technology, and the ABC-ITT Merger Decision", (1969), 34 Law and Contemp. Prob., 452.
38. La politique de la FCC est très différente de la politique provisoire du Canada en ce qui concerne les liaisons par micro-ondes, et en vertu de laquelle le ministère des Communications délivre des licences en attendant le résultat des études en cours. Voir à ce sujet le Journal officiel des débats du 12 février 1970, pp. 3503-04. En vertu de cette politique provisoire, le Ministère dépasse les considérations purement techniques et se soucie des aspects économiques de l'intérêt public. Il cherche à promouvoir une croissance équilibrée et à éviter les gaspillages dus au double emploi.
39. L'attitude anti-concurrence dans l'industrie des communications n'est évidemment pas le fait des seules sociétés exploitantes ou des monopoles. Voir à ce sujet R. contre Northern Electric Co. et al, (1955) 3 D.L.R. 449, et le Rapport du directeur des enquêtes et recherches, Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, pour l'année financière se terminant le 31 mars 1966, pp. 52-53. L'exercice abusif d'un monopole soulève cependant des problèmes particuliers.
40. FCC Docket N° 16942 and 17073

41. Un problème similaire se pose dans le cas des brevets. La Loi anti-coalitions au Canada et la loi anti-trust aux Etats-Unis défendent l'extension du monopole d'un brevet au moyen de clauses restrictives dans les accords relatifs aux licences d'utilisation.
42. S.C. 1967-68, ch. 48, art 6.
43. Rapport du Directeur des enquêtes et recherches pour l'année financière se terminant le 31 mars 1960, p. 20.
44. Irwin et McKee, "Vertical Integration and the Communications Equipment Industry: Alternatives for Public Policy (1968), 53 Cornell L. Rev., 446, 455-56.
45. Nicholas Johnson, "Harnessing Revolution: The Role of Regulation and Competition in the Communications Industries of Tomorrow", (1968), 13 Anti-trust Bulletin, 881, 882-83.
46. Voir le Rapport provisoire sur la politique de concurrence (Conseil économique du Canada, 1969), ch. 2, 7 et 8 ; Turner, "The Scope of Antitrust and Other Regulatory Policies" (1969) 82 Harvard L. Rev., 1207.
47. Dans le cas d'une économie qui n'est pas totalement concurrentielle, le législateur doit fréquemment s'efforcer de réaliser un équilibre entre la puissance commerciale excessive et l'efficacité souhaitable. Ceci est particulièrement vrai dans une économie de faible dimension comme celle du Canada.
48. Le Conseil économique du Canada recommande dans son "Rapport provisoire sur la politique de concurrence" que les industries de services se conforment aux dispositions de cette Loi. Après la publication de ce rapport, des modifications seront proposées au Parlement.
49. Caves, American Industry: Structure, Conduct, Performance Prentice-Hall, 1964, p. 69-70.
50. Voir Wein, "Fair Rate of Return and Incentives - Some General Considerations", article paru dans le livre de H.M. Trebing,

éd., "Performance under Regulation" (1968), p. 39 et les commentaires de Conrad et Hughes aux p. 68 et 73 respectivement. Voir aussi Belgie, "Selected Policy Issues in Canadian Telecommunications", (mémoire présenté à la réunion de la Canadian Economics Association, le 3 juin 1970).

51. Adams et Dirlam, "Market Structure, Regulation and Dynamic Change" dans le livre de Trebing, op.cit., pp. 131 et 138.
52. Borchardt, "Structure and Performance of the U.S. Communications Industry" (1970), p. 95-96.
53. A cet égard, l'expression "service public d'ordinateur" (traduction littérale de l'expression anglaise adoptée pour ce que nous désignons en français "entreprise de téléinformatique") est inadéquate: elle suggère une réponse à la question de savoir si une réglementation gouvernementale est souhaitable et, le cas échéant, quel doit en être le degré.
54. Voir Rapport provisoire sur la politique de concurrence, (Conseil économique du Canada, 1969) pp. 162-71.
55. L'une des questions soulevées lors de l'examen du cas Couture et al par la Cour suprême du Canada (novembre 1969) fut de savoir si le CRTC avait compétence pour élaborer et mettre en vigueur sa propre politique de concurrence dans le cas particulier des systèmes de télédiffusion par câble. Dans son jugement, la Cour déclara que le CRTC avait bien compétence dans ce cas particulier, mais elle ne se prononça pas clairement sur l'ensemble du problème.
56. Aussi bien pour la décision Carterfone que pour la décision sur la fusion ABC-ITT, les interventions du ministère de la Justice des Etats-Unis auprès de la FCC ont exercé une influence.

