

RÉARRANGEMENT INDIQUANT LA VENTILATION DES COÛTS

	UHF	DBS	CÂBLE
Coût total du système (en millions de dollars)	260	1,890	5,700
Coût assumé par le télécommunicateur (en millions de dollars)	Nil	10?	5,000
Coût assumé par l'exploitant (en millions de dollars)	20	50?	Inconnu
Coût total assumé par les abonnés (en millions de dollars)	240	1,840	700
Coût par abonné (en dollars)	250	500	250
Taux de pénétration présumé (%)	20	50	50

Source : Touche Ross, communication n° 24, p.5.

4.43 Il est difficile de saisir le sens de cet exercice. Le rapport de DOTAC indique (p. 73) que son tableau "donne une indication sommaire de la valeur des possibilités offertes par les trois systèmes de distribution". Il n'y a aucune raison de critiquer un système de distribution parce que la majeure partie des coûts en sont assumés par le télécommunicateur et qu'il doit les récupérer auprès des exploitants et des utilisateurs. La communication de Touche Ross ignore le fait que la technique des fibres optiques permet de fournir des services en large bande et aussi de transmettre des signaux de télévision. Il n'y a donc pas lieu d'attribuer la totalité des coûts d'investissement à la télévision payante et d'en tirer des conclusions. Dans tous les cas, lorsque l'investissement s'échelonne sur une longue période, on ne peut s'attendre qu'à des résultats négatifs au cours des premières années et il ne serait pas raisonnable d'abandonner l'investissement pour cette seule raison.