

2.4.2 (suite)

d'approvisionnement et la commercialisation du matériel de l'abonné et des services à valeur ajoutée, en vue de la revente.

Depuis la Déclaration de mai 1988, Telecom a annoncé sa participation aux coentreprises suivantes, entre autres :

- * Information Switching Technology Pty Ltd -- une coentreprise avec Fujitsu, pour la fabrication d'autocommutateurs privés compatibles avec les RNIS, qui seront vendus par Telecom;
- * Hewlett-Packard Australia Ltd -- l'achat, par Telecom, de 50 p. cent des parts de la filiale australienne de Hewlett-Packard qui fabrique des ordinateurs, destiné à faciliter la mise au point de matériel intégrant les techniques de l'informatique et des télécommunications;
- * QPSX Pty Ltd -- une coentreprise avec le service de recherche de la University of Western Australia, pour la mise au point et la commercialisation d'une nouvelle technique de transmission rapide par paquets qui a été reconnue comme conforme aux normes de l'IEEE;
- * Telecom Technologies Pty Ltd -- une coentreprise avec Exicom Pty Ltd, pour la mise au point de téléphones et de SBS et leur commercialisation sur les marchés australien et international (Exicom a acheté l'entreprise de fabrication de téléphones d'AWA Ltd.)

Particulièrement en ce qui concerne le matériel de l'abonné, ces coentreprises ont créé une barrière empêchant les nouveaux fournisseurs de pénétrer une certaine part du marché occupée par Telecom : le matériel que Telecom revend à ses abonnés. Ces accords prévoient déjà la fourniture à Telecom de premiers téléphones, de SBS et d'autocommutateurs privés. En outre, Telecom vient d'annoncer qu'elle a conclu un accord avec Fujitsu, en vertu duquel elle fournira à ses abonnés une gamme exclusive de terminaux qui seront fabriqués par Fujitsu à Dallas (Texas).

Compte tenu de ces accords, les fournisseurs canadiens de matériel de l'abonné qui veulent pénétrer le marché australien disposent des options suivantes (au moins jusqu'au 30 juin 1990, date à laquelle les IDA ne seront plus en vigueur) :

- * vendre directement sur le marché concurrentiel, après avoir démontré à AUSTEL qu'ils peuvent obtenir le nombre de points requis;
- * vendre directement à Telecom, après avoir aussi démontré à AUSTEL qu'ils peuvent obtenir le nombre de points requis. Les coentreprises existantes de Telecom rendent cela