

CAL  
EA908  
89A71f

DOCS

# La déréglementation du secteur des télécommunications en Australie

## Cahier de documentation

Juin 1989

Strategic Technology Management Pty Ltd  
Incorporated in Victoria  
18 Queen Street Melbourne  
3000 Australie

Conseillers en gestion  
Secteur de l'information et des communications  
Indicatif national : 03  
Téléphone : 629-2076 International + 613    Télécopieur : 629-2077

pour le

Consulat du Canada  
Melbourne  
Australie

Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

External Affairs and  
International Trade Canada

Canada



## TABLE DES MATIÈRES

### **PARTIE I - LE SECTEUR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS - RÉGLEMENTATION ET MARCHÉS (Strategic Technology Management Pty Ltd)**

#### **1. LE SECTEUR AUSTRALIEN DES TÉLÉCOMMUNICATIONS : APERÇU DE LA SITUATION AVANT MAI 1988**

##### **1.1 Introduction**

##### **1.2 Les télécommunicateurs nationaux**

1.2.1 Telecom Australia

1.2.2 OTC

1.2.3 AUSSAT

##### **1.3 La réglementation des télécommunications**

##### **1.3 La concurrence et le marché australien des télécommunications**

1.4.1 Commutation et transmission - secteur public

1.4.2 Matériel de transmission - secteur privé

1.4.3 Équipement terminal et de commutation destiné à l'abonné

1.4.4 Services à valeur ajoutée

1.4.5 Radiocommunications

#### **2. APERÇU DU CADRE DE RÉGLEMENTATION PROPOSÉ**

##### **2.1 La déclaration de mai 1988**

##### **2.2 Le "Telecommunications Bill 1989"**

##### **2.3 Les nouveaux "Industry Development Arrangements" (IDA)**

##### **2.4 Les conséquences de la nouvelle réglementation pour les fournisseurs de produits et de services de télécommunications**

2.4.1 La nouvelle réglementation

2.4.2 La "nouvelle" Telecom

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

MAY 27 1991

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

43.259-267

**TABLE DES MATIÈRES (suite)**

**3. LA TÉLÉVISION EN AUSTRALIE**

- 3.1 Les radiodiffuseurs nationaux
- 3.2 Les radiodiffuseurs commerciaux
- 3.3 Autres services de télévision
- 3.4 La réglementation de la télévision

**4. LA TÉLÉVISION PAYANTE ET LA TÉLÉDISTRIBUTION EN AUSTRALIE**

- 4.1 Considérations générales
- 4.2 Le rapport de DOTAC
- 4.3 L'enquête parlementaire
- 4.4 Le rapport de "Strategic Technology Management" sur la télévision payante
- 4.5 Les conséquences possibles pour la télévision payante en Australie

**NOTES**

**PARTIE II - COMMENT VENDRE AU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL AUSTRALIEN  
(Altair Pty Ltd)**

- 1. Champ d'application
- 2. Aperçu
- 3. Politiques
- 4. Exigences relatives à la défense, à l'accréditation et aux autorisations de sécurité
- 5. COCOM
- 6. Procédures d'adjudication

UNITED STATES DEPARTMENT OF COMMERCE  
BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS

1961 TS YAM

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETURNER TO BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS

TABLE DES MATIÈRES (suite)

I. LE SECTEUR AUSTRALIEN DES TÉLÉCOMMUNICATIONS : APERÇU DE LA SITUATION AVANT MAI 1988  
ANNEXES

- A.1 Liste des dispositions - "Telecommunications Bill 1989"
- B Les nouveaux "Industry Development Arrangements" - Matériel de l'abonné
- C Liste des communications présentées au Comité Saunderson  
Déclaration de mai 1988
- D Extrait du "Report on the Standing Committee examining the Introduction of Pay TV in Australia" (Rapport d'un Comité permanent chargé d'étudier l'introduction de la télévision payante en Australie) - et continuera à disposer -- de trois réseaux nationaux de télécommunications. Chacun d'eux fournit des services de télécommunications particuliers. Ce sont :

- \* Telecom Australia - le réseau local qui fournit une gamme complète de services de télécommunications à l'intérieur de l'Australie, ainsi qu'un vaste éventail de matériel destiné aux abonnés et plusieurs services à valeur ajoutée;
- \* OTC ("Overseas Telecommunications Commission") - le réseau international qui fournit tous les services de télécommunications internationales à l'intérieur et à l'extérieur de l'Australie;
- \* AUSSAT Pty Ltd - le réseau qui fournit des services de télécommunications par satellite mais non des services de télécommunications commutés publics.

Les paragraphes ci-dessous décrivent les services que fourniraient ces réseaux avant les modifications annoncées dans la Déclaration de mai 1988.

1.2.1 Telecom Australia

Telecom Australia (couramment : "Telecom") est le nom commercial de l'"Australian Telecommunications Commission", une administration légalement compétente du gouvernement du Commonwealth, constitué en vertu de la "Telecommunications Act 1985". Dans le secteur des services de télécommunications, Telecom Australia a remplacé le "Postmaster-General's Department", un ministère qui était aussi chargé de fournir les deux services postaux.



## **PARTIE I LE SECTEUR DES COMMUNICATIONS - RÉGLEMENTATION ET MARCHÉS (Strategic Technology Management Pty Ltd)**

### **1. LE SECTEUR AUSTRALIEN DES TÉLÉCOMMUNICATIONS : APERÇU DE LA SITUATION AVANT MAI 1988**

#### **1.1 Introduction**

Cette section du cahier de documentation décrit la structure de l'industrie et les règlements qui s'appliquaient au secteur australien des télécommunications avant la mise en oeuvre des nouvelles politiques annoncées dans la Déclaration de mai 1988<sup>1</sup>.

#### **1.2 Les réseaux nationaux**

L'Australie dispose -- et continuera à disposer -- de trois réseaux nationaux de télécommunications. Chacun d'eux fournit des services de télécommunications particuliers. Ce sont :

- \* Telecom Australia - le réseau local qui fournit une gamme complète de services de télécommunications à l'intérieur de l'Australie, ainsi qu'un vaste éventail de matériel destiné aux abonnés et plusieurs services à valeur ajoutée;
- \* OTC ("Overseas Telecommunications Commission") - le réseau international qui fournit tous les services de télécommunications internationales à l'intérieur et à l'extérieur de l'Australie;
- \* AUSSAT Pty Ltd - le réseau qui fournit des services de télécommunications par satellite mais non des services de télécommunications commutés publics.

Les paragraphes ci-dessous décrivent les services que fournissaient ces réseaux avant les modifications annoncées dans la Déclaration de mai 1988.

##### **1.2.1 Telecom Australia**

Telecom Australia (couramment : "Telecom") est le nom commercial de l'"Australian Telecommunications Commission", une administration légalement compétente du gouvernement du Commonwealth, constituée en vertu de la "Telecommunications Act 1985". Dans le secteur des services de télécommunications, Telecom Australia a remplacé le "Postmaster-General's Department", un ministère qui était aussi chargé de fournir les deux services postaux.

### 1.2.1 (suite)

En vertu de cette loi, les principales fonctions de la Commission sont les suivantes : la création, le maintien et la fourniture de services de télécommunications à l'intérieur de l'Australie.

La loi stipulait que la Commission devait remplir ces fonctions en répondant le mieux possible aux besoins des Australiens dans les domaines social, industriel et commercial, en ce qui concerne les services de télécommunications. En outre, dans la mesure où elle l'estimerait raisonnablement faisable, la Commission était tenue de fournir ses services de télécommunications dans toute l'Australie, à toutes les personnes qui pouvaient raisonnablement en avoir besoin. En particulier, la Commission était tenue de prendre en considération :

- \* la désirabilité de l'amélioration et de l'expansion de ses services de télécommunications, en fonction de l'évolution dans ce domaine;
- \* la nécessité de fournir ses services le plus efficacement et économiquement possible;
- \* les besoins spéciaux des Australiens qui habitent ou travaillent à l'extérieur des villes, en ce qui concerne les services de télécommunications.

La loi garantissait le monopole de Telecom dans le secteur des télécommunications intérieures. Elle interdisait la revente de services de télécommunications, sauf dans les cas où la Commission ou les "Telecommunications By-Laws" l'autoriseraient. Elle interdisait aussi la construction, l'entretien ou l'exploitation d'installations de télécommunications par tout autre organisme que la Commission, avec certaines exceptions, notamment lorsqu'il s'agissait :

- \* du raccordement d'une ligne, d'un équipement ou d'un appareil à un réseau de télécommunications, dans la mesure où cela était autorisé par la Commission;
- \* des communications d'une seule personne juridique, entièrement à l'intérieur d'une certaine propriété (terrain ou installation);
- \* des systèmes de télécommunications opérationnelles des services de chemin de fer, de tramway et d'autobus;
- \* de services de radiodiffusion nationaux et commerciaux;



### 1.2.1 (suite)

- \* de titulaires de licences de radiocommunications, dans la mesure où ces licences l'autorisaient;
- \* d'OTC et d'AUSSAT, dans la mesure où les lois pertinentes l'autorisaient;
- \* des utilisateurs d'AUSSAT (voir le paragraphe 1.2.3 ci-dessous);
- \* d'activités autorisées par la Commission.

La loi stipulait aussi que Telecom serait l'organisme de réglementation, c.-à d. l'organisme chargé d'établir les règles concernant notamment :

- \* les installations et les équipements qui pourraient être raccordés à ses lignes et à ses réseaux; et
- \* les dispenses relatives à son monopole de télécommunicateur, pour la construction et (ou) l'utilisation conjointe d'installations et de réseaux de télécommunications, et la fourniture de services à valeur ajoutée.

Les règles furent établies dans les "Telecommunications By-Laws" et une série de normes techniques et d'énoncés de politique publiés par Telecom.

La section 1.4 ci-dessous décrit les produits et les services fournis par Telecom, ainsi que les secteurs où la concurrence de l'industrie privée était autorisée.

### 1.2.2 OTC

L'"Overseas Telecommunications Commission" fut créée par l'"Overseas Telecommunications Act 1946". Depuis, c'était le seul télécommunicateur international de l'Australie. On considérait généralement que son mandat ne l'autorisait pas à fournir des services de télécommunications à l'intérieur de l'Australie.

OTC sert de centre de transit international pour une gamme complète de services de télécommunications internationales, dont la téléphonie, le télex, la commutation par paquets et les liaisons internationales louées. Elle possède d'importantes stations terrestres d'Intelsat à Ceduna (Australie-Méridionale), à Healesville (Australie-Occidentale), à Moree (Nouvelles-Galles du Sud) et des centres de transit inter-réseaux à Sydney et à Melbourne.

### 1.2.2 (suite)

La majeure partie des communications d'OTC provient des réseaux de Telecom ou y aboutit, mais certains services spécialisés sont directement rattachés à OTC; c'est le cas, par exemple, d'Interplex, un service de commutation de messages télégraphiques privés internationaux. En outre, Telecom fournit la plupart des sections locales des liaisons internationales louées.

Au cours des dernières années, OTC a commencé à fournir des services à valeur ajoutée internationaux, tel le service de courrier électronique Dialcom. En ce qui concerne Dialcom, Telecom estimait qu'OTC enfreignait son acte constitutif en fournissant ces services de courrier électronique, puisqu'il s'agissait aussi de communications entre des utilisateurs australiens.

Finalement, on a résolu ce problème en créant une coentreprise d'OTC et de Telecom, pour la fourniture de services de courrier électronique. Par contre, OTC s'est fermement opposée à ce que des entreprises privées, telles GEISCO et IP Sharp utilisent ses liaisons louées pour fournir certains types de services à valeur ajoutée internationaux.

### 1.2.3 AUSSAT

AUSSAT Pty Ltd est une entreprise qui fut constituée en personne morale le 6 novembre 1981, en vertu de la loi du Territoire de la capitale fédérale. Au début, toutes les actions d'AUSSAT étaient détenues par le gouvernement du Commonwealth. Plus tard, Telecom Australia en a acquis 25 p. cent.

On a créé AUSSAT pour qu'elle fournisse et exploite le réseau national australien de télécommunications par satellite. La "Satellite Communications Act 1984" régissait les services fournis par AUSSAT.

Cette loi définissait comme suit la principale fonction d'AUSSAT: fournir un réseau de télécommunications par satellite en Australie et des installations de télécommunications par satellite destinées à desservir les régions voisines. En outre, elle stipulait que Telecom et AUSSAT fourniraient conjointement le réseau national de télécommunications de l'Australie. Elle interdisait spécifiquement à AUSSAT de fournir des services de transmission de données et des services téléphoniques commutés publics. Elle interdisait aussi:

- \* de revendre le droit de transmettre des signaux à un satellite d'AUSSAT;

### 1.2.3 (suite)

- \* d'utiliser des installations d'AUSSAT pour fournir des services de télécommunications entre des personnes autres que Telecom, OTC, Australia Post ou toute autre personne déclarée admissible dans le cadre des règlements pertinents (aucune personne n'a jamais été admissible en vertu de ceux-ci).

En ce qui concerne le secteur des télécommunications, cette loi apportait une autre importante modification : elle autorisait AUSSAT et les utilisateurs d'installations contenues dans un satellite d'AUSSAT (les clients d'AUSSAT) à construire, à entretenir ou à exploiter une installation de télécommunications nécessaire ou désirable pour l'utilisation de telles installations (y compris les installations de télécommunications servant à transmettre des signaux entre une station terrestre et les locaux qu'AUSSAT ou l'utilisateur possède ou occupent, et utilisent). Cela constituait une importante exception au principe du monopole de Telecom.

### 1.3 La réglementation des télécommunications

Au cours des années qui ont suivi sa création, Telecom Australia, le principal organisme de réglementation, a élaboré un vaste corpus de règlements, relativement complexe, régissant :

- \* l'utilisation des services de Telecom, en particulier celle des lignes louées et des réseaux privés et l'exploitation de systèmes d'autocommutateurs privés (appelés PABX en Australie et PBX en Amérique du Nord);
- \* le matériel et les services de télécommunications qui pourraient être fournis par le secteur privé dans des marchés concurrentiels (voir la section 1.4).

Parmi les restrictions concernant l'utilisation des lignes louées et des réseaux privés, les plus contestées portaient sur :

- \* l'interconnexion de réseaux privés au réseau téléphonique commuté public (RTCP) -- lorsqu'il était possible de contourner le réseau de téléphone interurbain, l'utilisateur devait payer des frais d'interconnexion pour compenser le manque à gagner de Telecom. D'autre part, les appels interconnectés devaient soit provenir du réseau privé, soit y aboutir -- on ne permettait pas que les appels qui provenaient du RTCP et y aboutissaient soient acheminés par un réseau privé;
- \* l'utilisation conjointe de réseaux privés par diverses entités n'était pas permise, sauf s'il pouvait être démontré que celles-ci constituaient un groupe à intérêt commun.

### 1.3 (suite)

On définissait un groupe à intérêt comme un groupe d'entités ayant en commun un intérêt ou un commerce autre que l'exploitation d'un service de télécommunications. L'exploitation d'un réseau privé ne devait être qu'une activité auxiliaire ou destinée à faciliter le travail du groupe et l'intérêt commun devait générer un trafic considérable entre les membres du groupe.

L'exploitation et l'entretien des autocommutateurs privés était aussi un important sujet de mécontentement chez les utilisateurs. Il leur était permis d'acheter des autocommutateurs privés dans un marché concurrentiel, mais Telecom gardait le monopole de l'entretien de tous les autocommutateurs privés branchés sur le RTCP. Assez récemment encore, ce monopole s'étendait au contrôle des changements routiniers des données concernant les abonnés, par exemple le changement de numéro de poste supplémentaire ou celui de la catégorie de service. Plus récemment, Telecom a autorisé la fourniture de terminaux d'accès destinés aux usagers d'autocommutateurs privés. Il est permis de modifier les données concernant l'abonné, à l'aide d'un tel équipement terminal, à conditions qu'il soit impossible d'avoir accès à des fonctions d'entretien.

Beaucoup d'utilisateurs étaient insatisfaits du service d'entretien des autocommutateurs privés que fournissait Telecom et auraient préféré qu'il fût assuré par le fournisseur de l'équipement. Certaines grandes organisations d'utilisateurs auraient préféré entretenir elles-mêmes leurs propres autocommutateurs privés.

### 1.4 La concurrence et le marché australien des télécommunications

Dans le marché australien des télécommunications, on peut distinguer les quatre secteurs concurrentiels suivants :

- \* fourniture de matériaux et d'équipements de transmission et de commutation publiques aux télécommunicateurs nationaux : Telecom, OTC et AUSSAT;
- \* fourniture de matériel de transmission au marché privé;
- \* fourniture d'équipement terminal et de commutation de l'abonné, à Telecom et au marché privé.
- \* fourniture de services à valeur ajoutée au marché privé;
- \* fourniture de stations de base, de terminaux et de services de télécommunications mobiles, à Telecom et au marché privé.

#### 1.4 (suite)

Les paragraphes suivants décrivent le statut de chacun de ces marchés, pendant la période qui a précédé la Déclaration de mai.

##### 1.4.1 Transmission et commutation publiques

Les trois réseaux nationaux de télécommunications utilisaient des procédures d'adjudication pour la sélection et l'achat de matériaux destinés à la construction et à l'exploitation de leurs installations de télécommunications. Telecom est un marché beaucoup plus important que celui des deux autres réseaux.

Les adjudications étaient ouvertes à toutes les entreprises (étrangères ou australiennes), mais, dans le processus de sélection des offres, on accordait une grande priorité au contenu local, à tel point que les nouveaux participants étaient forcés d'établir des installations de fabrication locales. Par conséquent, une forte proportion des matériaux et des équipements achetés par Telecom était fournie par l'industrie locale. Les principaux fournisseurs de Telecom, qui disposaient tous d'installations de production locales, étaient, entre autres :

- \* Austral Standard Cables; \* Olex Cables; \* L M Ericsson;
- \* NEC Australia; \* Alcatel STC; \* GEC; \* Plessy; \* Siemens;
- \* Philips; et \* AWA.

##### 1.4.2 Le marché privé du matériel de transmission

Dans le marché privé du matériel de transmission (essentiellement celui du matériel de communications micro-ondes), on distinguait les quatre principaux secteurs suivants :

- \* les chemins de fer et les services publics (alimentation en électricité et gazoducs), pour la fourniture de matériel de communications d'exploitation;
- \* les télédiffuseurs (nationaux et commerciaux), pour la fourniture de liaisons de programmes;
- \* les grandes sociétés (banques, sociétés pétrolières, etc.), pour l'équipement de transmission de données et les chaînons de voies de transmission aux stations terriennes de télécommunications par satellite;
- \* les exploitants de réseaux de télécommunications mobiles, pour les liaisons du service fixe vers des emplacements d'antennes.

### 1.4.3 Equipement terminal et de commutation de l'abonné

Depuis un certain temps, une grande partie de ce marché était ouverte à la concurrence et les fournisseurs pouvaient vendre directement aux utilisateurs. Telecom était aussi un fournisseur concurrentiel dans ce domaine : elle vendait presque tous ces types de matériel.

Par conséquent, pour les fournisseurs, le marché se divisait en deux parties : la fourniture à Telecom et la fourniture directe aux utilisateurs. Des règles relatives au raccordement s'appliquaient à tout le matériel branché sur les lignes de Telecom. La sévérité de ces règles variait en fonction du type de matériel : très peu de règles s'appliquaient au matériel de transmission de données, mais beaucoup aux autocommutateurs privés.

Dans les domaines suivants, la concurrence était restreinte ou interdite :

- \* Le premier combiné sur un service téléphonique uniligne ne pouvait être fourni que par Telecom.
- \* Les combinés fournis par des concurrents et destinés aux postes supplémentaires ne pouvaient être que des appareils offrant des caractéristiques que n'avaient pas les simples combinés de Telecom (cette restriction fut abolie lorsque Telecom commença à incorporer dans ses combinés des caractéristiques améliorées, telle la composition à mémoire);
- \* Telecom gardait le monopole de la fourniture de systèmes d'intercommunications destinés aux PME (les "Small Business Systems" ou SBS);
- \* Les systèmes d'autocommutateurs privés fournis par des concurrents étaient assujettis à une réglementation complexe visant à garantir : un maximum de contenu local, un engagement à long terme des fournisseurs dans le marché et l'entretien par Telecom, pour toute la durée de vie du système.

En outre, comme on l'a mentionné plus haut, Telecom gardait le monopole de l'entretien de tous les autocommutateurs privés branchés sur le réseau et fournis par des entreprises privées.

Les secteurs suivants étaient ouverts à la libre concurrence :

- \* les télécopieurs (ces appareils n'étaient pas fournis par Telecom);

#### 1.4.3 (suite)

- \* les répondeurs téléphoniques (ces appareils n'étaient pas fournis par Telecom);
- \* les multiplexeurs de modems, les équipements terminaux de traitement des données, etc.;
- \* les stations terrestres clientèle

#### 1.4.4 Services à valeur ajoutée

Il incombait à Telecom de définir les types de services à valeur ajoutée qui le secteur privé pouvait fournir sur le marché libre. Récemment encore, la position de Telecom était la suivante : elle autorisait les services à valeur ajoutée qui ne pouvaient être considérés comme des services de télécommunications ni de simples services de commutation de messages. Un service à valeur ajoutée n'était pas considéré comme un service de télécommunications s'il n'exigeait qu'accessoirement l'utilisation des réseaux de télécommunications.

Exemples types de services à valeur ajoutée qui étaient autorisés en Australie :

- \* les services de bureautique;
- \* les services d'extraction de l'information, y compris le vidéotex;
- \* les services de télécommunications à remise différée, y compris les services de courrier électronique du type "boîte aux lettres" (texte et messages téléphoniques);
- \* les services de réponse téléphonique;
- \* les services de téléappel (voir le prochain paragraphe). Telecom offrait aussi des services à valeur ajoutée, pour lesquels elle était en concurrence avec des sociétés privées. Ces services comprenaient, entre autres, Viatel (vidéotex), Keylink (courrier électronique) et une gamme de services de téléappel.

#### 1.4.5 Télécommunications mobiles

Le marché australien des télécommunications mobiles comprenait les secteurs suivants :

- \* le service de radiotéléphonie mobile cellulaire (le "CMTS")  
-- Telecom gardait le monopole de la fourniture du réseau et

#### 1.4.5 (suite)

des installations du service fixe et acceptait la concurrence dans la fourniture de terminaux à main, portatifs et de véhicule;

- \* les services de téléappel -- le marché des terminaux et des services était libre;
- \* les services mobiles privés de communications (HF, VHF et UHF), y compris les systèmes mobiles privés de radiocommunications à partage de canaux -- généralement, les organisations d'utilisateurs possèdent et exploitent les installations des stations de base et le matériel mobile, bien que les systèmes à partage de canaux soient parfois utilisés conjointement par diverses personnes ou une tierce partie;
- \* services mobiles aéronautiques et autres services de radiocommunications publiques.

## 2. APERÇU DU CADRE DE RÉGLEMENTATION PROPOSÉ

### 2.1 La déclaration de mai 1988

La déclaration ministérielle de mai 1988 a amorcé une ère nouvelle, en ce qui concerne la structure du secteur des télécommunications en Australie. Elle a ouvert la voie à plusieurs réformes dans ce secteur, notamment :

- \* la création d'un organisme de réglementation indépendant, l'"Australian Telecommunications Authority" (AUSTEL), conçue largement d'après le modèle de l'Office of Telecommunications de la Grande-Bretagne;
- \* un certain assouplissement des restrictions relatives à l'emprunt qui avaient été imposées aux télécommunicateurs;
- \* les télécommunicateurs existants continuent à être les seuls fournisseurs de services de base ou réservés -- en ce qui concerne les services réseaux, il y a très peu de changement;
- \* en ce qui concerne les services à valeur ajoutée, la concurrence est entièrement libre. Toutefois, il est possible que, dans les faits, la large définition des "services réservés" réduise le champ des services qui pourront être considérés comme des services à valeur ajoutée;



## 2.1 (suite)

- \* la concurrence sera progressivement plus libre dans le secteur de la fourniture de matériel de l'abonné, surtout en ce qui concerne les autocommutateurs privés et les SBS. Telecom reste le seul fournisseur des premiers combinés, jusqu'au 30 juin 1991. Après cette date, ce marché sera aussi ouvert à la concurrence;
- \* l'entretien des autocommutateurs privés et des SBS, dont Telecom avait auparavant le monopole, est ouvert à la concurrence.

La Déclaration de mai 1988 annonçait aussi de nouvelles structures d'entreprises pour les télécommunicateurs. Telecom serait régie par une nouvelle loi d'habilitation et deviendrait l'"Australian Telecommunications Corporation". OTC serait constituée en personne morale et deviendrait la société OTC Limited, possédée entièrement par le Commonwealth. Aussat resterait une société.

D'après la Déclaration de mai 1988, une des tâches d'AUSTEL consistera à déterminer si le service de radiotéléphonie mobile cellulaire (le "CMTS") doit continuer à fonctionner comme un service réservé monopolistique. En Australie, les terminaux de ce service, qui sont conformes aux normes américaines FCC, permettent à deux services superposés de fonctionner dans chaque zone de service, les mêmes terminaux ayant la possibilité d'accéder à chaque service, si cela est désiré.

Une évaluation similaire sera nécessaire pour déterminer si le (ou les) réseau(x) de télépoints publics associés à la nouvelle génération de téléphones sans cordon ("CT2") qu'on commence à exploiter au R.-U. sera considéré comme un service réservé.

L'évaluation d'AUSTEL devra tenir compte des changements qui prennent place dans le secteur privé, en ce qui concerne les télécommunications. Un des exemples les plus remarquables : d'importants télécommunicateurs d'outre-mer, tels Bell South et Cable & Wireless, commencent à pénétrer le marché australien, en faisant l'acquisition partielle ou totale d'entreprises locales fournissant des services de télécommunications. Il est clair qu'il s'agit d'un premier pas vers la pénétration des marchés les plus lucratifs, tel celui des radiocommunications cellulaires.

AUSTEL sera aussi confrontée à d'importants problèmes de définition :

- \* la révision de l'acception de "groupe à intérêt commun"; et

## 2.1 (suite)

- \* la détermination de frontières précises entre les services de base (réservés), les services à valeur ajoutée et les services offerts par des réseaux privés ("PNS").

On a récemment nommé le nouveau président d'AUSTEL, M. Robin Davey. AUSTEL commencera officiellement à fonctionner le 1<sup>er</sup> juillet 1989.

## 2.2 Le "Telecommunications Bill 1989"

Le "Telecommunications Bill 1989", ainsi que d'autres nouveaux projets de lois<sup>2</sup> régissant les télécommunications, ont maintenant été adoptés sans amendements par la Chambre des Représentants (notre Chambre Basse) et le Sénat. Il entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 1989. La législation porte sur :

- \* la création d'AUSTEL, ses fonctions et ses pouvoirs;
- \* la réglementation des réseaux de télécommunications, y compris celle de l'exploitation des réseaux et installations de télécommunications, des services réservés et des frais à percevoir pour la fourniture de ces derniers;
- \* les services à valeur ajoutée et les services offerts par des réseaux privés, y compris les licences de classe, l'enregistrement des services et les services ne détenant pas de licences.
- \* la réglementation technique, y compris les normes techniques, les permis relatifs au matériel de l'abonné, l'attribution de licences aux fournisseurs de services d'installation de câbles;
- \* l'examen des plaintes; et
- \* la constitution d'AUSTEL.

Essentiellement, la nouvelle loi reflète l'intention de la Déclaration de mai 1988. On trouvera un exemplaire de sa Table des dispositions à l'Annexe A.

## 2.3 Les nouveaux "Industry Development Arrangements" ("IDA")

Les nouveaux IDA<sup>3</sup> régissent la période de transition qui permettra au secteur de l'équipement de l'abonné de s'adapter à la libéralisation progressive du marché. Ils remplacent les politiques et les règlements qui étaient jusqu'ici déterminés et administrés par Telecom. Ceux-ci favorisaient l'industrie locale et exigeaient que l'équipement de l'abonné acheté par Telecom et

## 2.3 (suite)

les autocommutateurs privés et terminaux de RTCP fournis par les concurrents aient une forte proportion de contenu local.

Les IDA se présentent sous la forme d'une échelle de cotation numérique qui sera en vigueur du 1<sup>er</sup> juillet 1989 au 30 juin 1993, et sera administrée par AUSTEL. Il ne s'appliquent qu'aux premiers téléphones, aux autocommutateurs privés, aux SBS et aux téléphones mobiles cellulaires. Tous les autres équipements de l'abonné ne seront pas assujettis à cette réglementation.

Les fournisseurs peuvent recevoir l'autorisation de brancher leur matériel de l'abonné sur le réseau de télécommunications public, si cet équipement est conforme aux normes techniques et a obtenu un nombre de points suffisants. Ces points sont attribués en fonction :

- \* de la dépense en R-D en Australie;
- \* de la quantité de matériel de l'abonné exporté de l'Australie;
- \* de la proportion du contenu local.

En ce qui concerne la recherche et le développement, les points s'accumuleront au rythme de 20 points pour chaque 1 p. cent du chiffre d'affaires que le fournisseur aura consacré à la R-D pour les catégories pertinentes de matériel de l'abonné (premiers téléphones, autocommutateurs privés, SBS et téléphones cellulaires), jusqu'à un maximum de 100 points. En ce qui concerne l'exportation, on attribuera 5 points pour chaque 1 p. cent du chiffre d'affaires provenant de l'exportation des catégories pertinentes de matériel de l'abonné, jusqu'à un maximum de 100 points aussi.

Les points attribués pour la fabrication locale varient en fonction du type de produit, comme l'indique le tableau ci-dessous.

Tableau des points attribués pour la production locale

	Premier téléphone	Autocommutateurs privés	Téléphone cellulaire et SBS	Points
Contenu local				
moins de	25%	15%	15%	0
égal à	25%	15%	15%	50
plus de	50%	25%	25%	100

## 2.3 (suite)

On additionne les points attribués dans les trois catégories. Chaque année, pour que le fournisseur soit autorisé à brancher son matériel de l'abonné sur le réseau, le total des points doit dépasser un certain minimum déterminé pour l'année précédente.

Ce minimum s'applique aux quatre catégories pertinentes de matériel de l'abonné. Pour chaque année fiscale commençant le 1<sup>er</sup> juillet, ces minimums sont :

1989-1990	140 points pour l'année 1988-1989 (jusqu'en juin 1989), à moins que les dispositions existantes de Telecom n'autorisent déjà la fourniture du produit;
1990-1991	140 points pour l'année 1989-90;
1991-1992	170 points pour l'année 1990-91;
1992-1993	200 points pour l'année 1991-92;
1993-1994	aucune exigence.

Pour être admissible, un nouveau fournisseur doit présenter un plan détaillé de l'exploitation qu'il propose et indiquer de quelle façon il prévoit atteindre le minimum de points requis pour la première année. Cela ne l'empêche pas de participer à une coentreprise avec un fournisseur local qui dispose déjà du nombre de points nécessaires.

À la fin de cette période de transition, l'aide à l'industrie locale se limitera à la tarification douanière, qui est actuellement de 23 p. cent et diminuera progressivement pour se situer à 15 p. cent en 1993.

## 2.4 Les conséquences de la nouvelle réglementation pour les fournisseurs de produits et de services de télécommunications

### 2.4.1 La nouvelle réglementation

La nouvelle réglementation des télécommunications décrite plus haut crée de nouvelles possibilités de participation dans le marché australien des télécommunications, notamment :

- \* la possibilité d'exploiter un second réseau de radiotéléphonie cellulaire, si AUSTEL recommande l'attribution d'une licence à un autre exploitant et si le gouvernement décide qu'une telle concurrence devrait exister;

#### 2.4.1 (suite)

- \* une plus grande ouverture du marché du matériel de l'abonné, surtout en ce qui concerne les autocommutateurs privés, les SBS et les téléphones cellulaires. Jusqu'en juillet 1993, avant de commencer à fournir ces catégories d'équipement, il faut soit présenter des plans conformes aux IDA décrits à la section 2.3., soit participer à une coentreprise avec un fournisseur qui dispose déjà du nombre de points nécessaires.

Notons toutefois qu'on prévoit une fragmentation du marché du matériel de l'abonné, puisque presque tous les grands fournisseurs internationaux voudront se tailler une part du marché;

- \* la fourniture de services d'installation de câbles dans les locaux des abonnés, et de services d'entretien du matériel de l'abonné.

À plusieurs autres égards, le marché décrit à la section 1.4 restera le même. Les trois télécommunicateurs nationaux resteront les fournisseurs exclusifs de services réseaux réservés et continueront donc à constituer le marché principal du matériel de transmission et de commutation réseau. En ce qui concerne les types de services à valeur ajoutée qui seront autorisés, on ne prévoit pas de changement important, sauf si AUSTEL modifie en profondeur les définitions respectives des services à valeur ajoutée et des services réservés. Toutefois, Telecom, OTC et AUSSAT peuvent maintenant entrer en concurrence avec les autres fournisseurs de services de valeur ajoutée, tant sur le marché intérieur que sur le marché international.

#### 2.4.2 La "nouvelle" Telecom

En tant qu'"Australian Telecommunications Corporation", Telecom sera assujettie à moins de contrôles gouvernementaux et, à plusieurs égards, pourra fonctionner comme une société privée.

Telecom se prépare à utiliser ses nouveaux pouvoirs et à faire face à un marché de plus en plus concurrentiel en passant des ententes commerciales spéciales, notamment en s'engageant dans des coentreprises avec certains de ses fournisseurs. Avant le 1<sup>er</sup> juillet 1989, lorsqu'elle voulait participer à des coentreprises, Telecom devait obtenir l'approbation du Ministère. Après cette date, il lui suffira d'obtenir l'approbation de son propre conseil d'administration.

Un des principaux objectifs visés par la participation à ces coentreprises est de permettre à Telecom de s'assurer l'exclusivité des droits, en ce qui concerne les sources

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

#### 2.4.2 (suite)

difficile. Le fournisseur devra probablement démontrer que son produit vient compléter la gamme déjà offerte par Telecom;

- \* dans le cadre d'une entente ou d'une coentreprise avec un fournisseur existant qui satisfait déjà aux exigences stipulées par les IDA et vend du matériel directement sur le marché ou par l'intermédiaire de Telecom.

Il sera possible de fournir à Telecom certains types d'équipement de réseau : le matériel de transmission et divers équipements spécialement conçus pour l'installation, l'entretien et la gestion peuvent faire l'objet d'appels d'offres compétitives.

Le marché du matériel de commutation offre moins de possibilités. Northern Telecom a récemment obtenu un contrat pour la fourniture de matériel de commutation par paquets destiné à améliorer le réseau Austpac de Telecom. Par conséquent, dans ce domaine, les possibilités seront inexistantes pendant un certain temps.

D'autre part, pour son réseau de téléphone, Telecom n'utilise actuellement que le système Ericsson AXE. Toutefois, comme on estime qu'AXE n'est pas un fournisseur satisfaisant, en ce qui concerne le Centrex, les installations réseaux intelligentes et le RNIS à taux de base, il est possible que, dans un avenir proche, des fournisseurs puissent offrir un autre système de commutation téléphonique.

### 3. LA TÉLÉVISION EN AUSTRALIE

Cette partie du rapport décrit la situation du secteur de la télédiffusion en Australie.

Dans les principales capitales, les téléspectateurs ont le choix entre cinq canaux de télévision -- deux canaux nationaux et trois canaux commerciaux. Dans d'autres centres, ils ont en général le choix entre un canal commercial et un canal national. Ces services sont diffusés sur les bandes UHF et VHF et utilisent le système PAL.

En outre, plusieurs services de télévision spécialisés fonctionnent déjà ou sont sur le point de commencer. Ils utilisent le SDM ou un système à satellite et ne desservent que des locaux commerciaux.

Toutes ces catégories sont brièvement décrites ci-dessous.

### 3.1 Le radiodiffuseur national

Il existe deux réseaux de télévision nationaux appartenant au gouvernement. Ils sont exploités par :

- \* L'"Australian Broadcasting Corporation" (ABC) - L'ABC offre un service de télévision complet financé par l'État (sans messages publicitaires), dans les régions les plus peuplées de l'Australie. À plusieurs égards, il est similaire à celui de la BBC. En outre, l'ABC fournit un service de radiodiffusion directe par satellite aux localités et exploitations rurales éloignées, à l'aide de répéteurs de 30 W situés sur les nouveaux satellites d'AUSSAT. Ce service s'appelle HACBSS ("Homestead and Community Broadcasting Satellite Service").
- \* Le "Special Broadcasting Service" (SBS) - Le SBS offre un service de télévision multi-culturelle dans les capitales et les principaux centres régionaux. Il diffuse une forte proportion d'émissions en langues étrangères, sous-titrées en anglais, à l'intention de populations migrantes de diverses origines ethniques. À l'origine, ce service était entièrement financé par l'État. Toutefois, l'année dernière, le gouvernement a décidé qu'il devait être partiellement financé par la publicité.

Notons qu'en Australie, il n'y a pas de droits d'utilisation pour les téléviseurs. Les fonds publics destinés aux radiodiffuseurs nationaux proviennent exclusivement des recettes fiscales du gouvernement.

### 3.2 Les radiodiffuseurs commerciaux

Il existe actuellement trois stations de télévision commerciale dans chacune des principales capitales (Sydney, Melbourne, Brisbane, Adéla de et Perth). Jusqu'à une époque récente, il y avait en outre 35 stations régionales, une pour chaque grand bassin de population, y compris Canberra, Hobart et Darwin. À l'origine, toutes ces stations avaient été créées indépendamment les unes des autres et étaient très rarement organisées en réseaux.

À chaque station correspond une zone de service définie en fonction de certaines collectivités et de leurs populations. Lorsqu'un seul émetteur ne suffit pas à desservir toute la zone, on utilise des translateurs pour la réémission du signal. Aucune société n'est autorisée à posséder des parts importantes dans plus de deux stations.

En outre, trois services de télévision commerciale destinés aux collectivités éloignées ("RCTS") diffusent dans des régions que la télévision commerciale ne desservait pas auparavant. Comme



### 3.2 (suite)

HACBSS, il s'agit de services de radiodiffusion directe par satellite qui utilisent des répéteurs de 30 W situés sur les satellites d'AUSSAT. Chaque service couvre une région différente de l'Australie, d'une population de 90 000 à 130 000 habitants. Comme il est difficile de fournir un service commercialement viable dans un marché aussi petit, les exploitants reçoivent des subventions du gouvernement fédéral et de ceux des États concernés.

Récemment, deux importants changements ont eu lieu dans le secteur de la télévision commerciale.

Le premier est dû à la création de trois réseaux commerciaux desservant les marchés des cinq principales capitales. Celle-ci a été favorisée par une modification des règles imposées par le gouvernement fédéral, qui autorisent maintenant la propriété de plus de deux stations -- une société a obtenu l'autorisation de posséder des stations lui permettant de desservir éventuellement 60 p. cent de la population australienne. Cela a permis aux trois sociétés suivantes de dominer le marché de la télévision commerciale en Australie :

- \* Bond Corporation Pty Ltd (Bond Media Ltd, le réseau 9);
- \* Northern Star Holdings Ltd (le réseau X TEN);
- \* Quintex Ltd (Universal Telecasters Ltd, le réseau 7).

Toutefois, ces sociétés ont acheté au prix fort les stations qu'elles possèdent maintenant, à une époque où cela semblait une affaire d'or. Plus récemment, les recettes provenant de la publicité ont plafonné alors que les coûts d'exploitation ont continué à augmenter. Des analystes compétents dans ce domaine prévoient que les trois réseaux seront confrontés à de graves problèmes financiers et qu'en pratique, seulement deux de ces réseaux pourront rester rentables à l'avenir.

L'autre changement important, dans le secteur de la télévision commerciale : la politique du gouvernement fédéral vise à offrir aux téléspectateurs régionaux le choix entre trois stations de télévision commerciale, à l'aide d'une procédure dite "d'agrégation". On élargira la zone de service pour laquelle une licence a été attribuée en y incluant celles des stations voisines. On installera de nouveaux émetteurs qui desserviront cette zone élargie, laquelle sera désignée comme "marché autorisé". Chaque marché autorisé sera donc desservi par trois canaux commerciaux. Avant cette agrégation, les stations régionales avaient tendance à être vaguement affiliées à l'un des réseaux nationaux, dont elles utilisaient des émissions de nouvelles non locales et d'affaires publiques, et surtout à

### 3.2 (suite)

diffuser les meilleures dramatiques des trois réseaux nationaux. Après l'agrégation, chaque canal sera étroitement affilié à l'un des réseaux nationaux et offrira une programmation presque identique à celle du réseau principal.

Le premier "marché autorisé" se trouvera dans les Nouvelles-Galles du Sud et couvrira Canberra, Orange, Dubbo, Wollongong et Wagga. Un service partiel a commencé le 31 mars 1989, avec deux nouveaux canaux à Canberra et à Wollongong. L'exploitation des deuxième et troisième canaux commencera dans les autres centres plus tard dans le courant de cette année. On prévoit que l'agrégation progressive de trois autres "marchés autorisés" aura lieu au cours des trois prochaines années.

Des analystes du secteur de la radiodiffusion prévoient que de graves problèmes se poseront pour les canaux qui font l'objet d'une agrégation, parce que les recettes provenant de la publicité ne suffiront pas à couvrir les coûts de l'exploitation de ces services dans des zones beaucoup plus étendues. Certains analystes pensent que ces problèmes entraîneront le ralentissement et peut-être même l'interruption de la procédure d'agrégation, avant la date où celle-ci doit prendre fin.

### 3.3 Autres services de télévision

Le gouvernement fédéral a défini une certaine catégorie de services -- "Video and Audio Entertainment and Information Services" (VAEIS) (services d'information et de divertissement audio et vidéo) -- qui peuvent actuellement utiliser le Système de distribution multipoint (SDM) ou un système à satellite.

Actuellement, ces services ne peuvent être offerts qu'à des entreprises commerciales. Toutefois, beaucoup de gens les considèrent comme des précurseurs de la télévision payante.

Le VAEIS le plus connu et le plus ancien est le Sky Channel, exploité par Bond Media Ltd. Il offre un service de divertissement vidéo dans les hôtels, les clubs et les bureaux du pari mutuel du "Totalisator Agency Board" (TAB). Mentionnons qu'à l'origine, on avait attribué trois licences pour ce genre de services à satellite. Toutefois, aujourd'hui, celles-ci appartiennent toutes à Bond Media, qui n'offre qu'un seul service.

Plus récemment, on a attribué quelques licences pour des services qui seront transmis par SDM terrestre, notamment :

### 3.3 (suite)

- \* des services de renseignements touristiques, dans les hôtels internationaux;
- \* des services de télévision spécialisés, dont un canal parlementaire, similaire au C-SPAN des États-Unis.

### 3.4 La réglementation de la télévision

L'"Australian Broadcasting Tribunal" (ABT) est responsable de la réglementation de la télévision commerciale. L'ABT est un organisme quasi-législatif chargé d'appliquer la "Broadcasting Act 1942". Il préside des audiences publiques en vue de l'attribution et du renouvellement de licences de radiodiffusion. Les licences doivent être renouvelées tous les trois ans et on peut mener une enquête publique lorsque le Tribunal estime que cela est nécessaire, à cause de plaintes du public ou d'autres problèmes importants.

L'ABT fixe des normes relatives au contenu australien des émissions de télévision commerciale. Il interdit l'importation de messages publicitaires et exige qu'une proportion importante des émissions soient produites localement.

L'ABC et le SBS ne sont pas réglementés par l'ABT. Ces organismes sont régis par des chartes particulières, en vertu de leurs propres lois d'habilitation.

L'ABT ne réglemente pas non plus les VAEIS. Ces licences sont attribuées par le ministère des Transports et des Communications, en vertu de la "Radiocommunications Act 1983". Les titulaires de licences sont tenus de respecter les lignes directrices relatives aux VAEIS, lesquelles stipulent que les fournisseurs doivent respecter l'esprit et l'intention des normes de l'ABT, en ce qui concerne les émissions et la publicité.

## 4. LA TÉLÉVISION PAYANTE ET LA TÉLÉDISTRIBUTION EN AUSTRALIE

### 4.1 Considérations générales

De 1980 à 1982, sous la direction du ministre des Communications, l'ABT menait une enquête sur l'éventuelle introduction de services de télédistribution et de télévision par abonnement en Australie. Le rapport de l'ABT recommandait qu'on introduise le plus tôt possible en Australie des services de télévision par abonnement (transmis par rayonnement) et des services de télédistribution. Toutefois, ces recommandations furent mises en veilleuse, à la suite d'un changement de gouvernement en 1983. Puis en 1986, le ministre des Communications qui était alors en fonction déclara que l'introduction de la télévision payante serait reportée au moins jusqu'en septembre 1990 et laissa

#### 4.1 (suite)

entendre qu'une révision de la politique en matière de télévision payante aurait lieu avant cette date. En avril 1988, le ministre des Transports et des Communications qui était alors en fonction annonça qu'un groupe de fonctionnaires de son ministère allait effectuer cette révision. Celle-ci consisterait à examiner les options relatives à l'introduction de la télévision payante mais non à recommander des options ni à défendre des politiques particulières. L'enquête fut menée à l'interne, sans présentations publiques. Les résultats de la révision<sup>3</sup> furent publiés au début de cette année et ils sont présentés dans la section suivante.

En outre, au début de l'année 1989, le "Standing Committee on Transport, Communications and Infrastructure" de la Chambre des Représentants (qu'on appelle couramment le Comité Saunderson) commençait à mener sa propre enquête sur les nouveaux services reliés à la radiodiffusion. La section 6.3 traite brièvement de cette enquête.

#### 4.2 Le rapport de DOTAC

Le rapport intitulé "Future Directions for Pay Television in Australia" examinait plusieurs répercussions sociales, économiques, techniques et industrielles d'une éventuelle introduction de la télévision payante en Australie. Il considérait deux modèles possibles pour la structure de ce secteur, selon qu'on envisage ou non une séparation entre le système de transmission et le contenu. Les deux modèles sont les suivants :

- \* un modèle de type "radiodiffusion" : l'exploitant d'un réseau de télévision payante contrôlerait le système de transmission (émetteurs terrestres, satellites ou câble) et les sources d'émissions (le contenu). On considère qu'un tel système favoriserait la création d'un monopole de la fourniture de services de télévision payante et exigerait par conséquent l'établissement d'un puissant régime de réglementation de ces exploitations, pour protéger les intérêts du public;
- \* un modèle de type "édition" : les télécommunicateurs nationaux fourniraient le système de transmission que les exploitants utiliseraient pour fournir des services de télévision payante concurrentiels. On considère qu'un tel système n'exigerait qu'un modeste régime de réglementation, puisque les participants seraient obligés d'entrer en concurrence les uns avec les autres.

#### 4.2 (suite)

À partir de ces deux modèles, le rapport proposait un éventail complet d'options, en ce qui concerne l'établissement et la réglementation de la télévision payante.

Les représentants de l'industrie ont été généralement déçus par ce rapport. Il est vrai que le ministère ne devait pas recommander d'options; mais le rapport ne fournit même pas de cadre d'évaluation pour les options présentées. Il reste entièrement neutre et ne fournit aucune analyse des conséquences probables de l'une ou l'autre des deux orientations.

#### 4.3 L'enquête parlementaire

Le Comité Saunderson a reçu de nombreuses communications présentées par un large éventail de parties intéressées (on trouvera une liste des communications à l'Annexe C). Il a présidé plusieurs audiences publiques à Canberra, à Sydney et à Melbourne, auxquelles participaient la plupart des organismes qui ont présenté des communications.

Ces communications et ces audiences ont montré que la question de la télévision payante suscitait beaucoup d'intérêt. De nombreuses communications sont en faveur de son introduction mais certaines s'y opposent ou souhaitent qu'elle soit accompagnée de contrôles sévères qui garantiraient que la proportion des émissions produites localement soit élevée.

Ceux qui s'y opposent le plus vigoureusement sont les exploitants de télévision commerciale. Il pensent que la télévision payante accroîtrait les difficultés financières auxquelles ils sont actuellement confrontés et souhaitent que le moratoire soit prolongé jusqu'à la fin des années 1990. On prévoit que le Comité Saunderson présentera son rapport au Parlement au mois d'août.

#### 4.4 Le rapport de Strategic Technology Management sur la télévision payante

Strategic Management Technology vient de terminer une étude (commandée par plusieurs clients) des options relatives à la télévision payante en Australie. Le rapport intitulé "Pay Television : The Australian Options and Their Impacts" est actuellement en vente. Cette étude avait pour point de départ le rapport de DOTAC mentionné à la section 6.2 ci-dessus.

Outre le gouvernement, les clients initiaux appartenaient à des industries diverses : cinéma, fabrication d'équipement, télévision, production et distribution d'émissions, télécommunications, etc.

#### 4.4 (suite)

Le rapport présente une analyse quantitative détaillée et une projection de la demande et des recettes potentielles ainsi que du coût probable de la fourniture des services. On a effectué une étude de marché, en vue de déterminer la demande probable de services de télévision payante. Les résultats de cette recherche, ainsi que les données disponibles concernant les marchés australien et américain de la télévision et de la vidéo, ont servi à formuler plusieurs scénarios relatifs à la demande. On a combiné ces scénarios avec plusieurs scénarios relatifs à l'offre, pour évaluer l'éventuelle viabilité commerciale des diverses fonctions commerciales qui participeraient probablement à la fourniture de services de télévision payante.

Le rapport fournit aussi une évaluation bien documentée des options disponibles, en ce qui concerne les aspects structurels, réglementaires et techniques de l'introduction de la télévision payante en Australie.

Le rapport indique qu'en Australie, il faudra trouver un équilibre entre le coût de la fourniture d'émissions pour plusieurs canaux de télévision payante destinés au grand public et le coût du système de distribution qui sera utilisé.

Le rapport examine tous les systèmes de distribution pertinents: UHF, SDM, satellite et câble. Comme on prévoit que le coût des émissions de haute qualité sera élevé, surtout en ce qui concerne les émissions produites en Australie, le rapport indique qu'il faudra probablement utiliser un système de distribution peu coûteux pour garantir la viabilité de l'industrie.

Théoriquement, pour la télévision payante, la transmission UHF serait le système le moins coûteux. Toutefois, les plans de DOTAC concernant l'attribution de fréquences UHF stipulent qu'un seul canal UHF de télévision payante sera disponible dans chaque capitale ou centre régional. Le rapport exclut donc cette option.

#### 4.5 Les conséquences possibles pour la télévision payante en Australie

Il y a près d'un an, l'adoption d'une politique autorisant l'introduction de la télévision payante et la levée du moratoire en 1990 par le gouvernement du Commonwealth semblaient inévitables. On ne savait pas quel système de transmission serait autorisé ni quels cadres réglementaires et structurels seraient établis, mais il semblait probable que Telecom aurait le monopole de la fourniture de systèmes de distribution par câble.

#### 4.5 (suite)

Le rapport de DOTAC -- "Future Directions" -- n'offrait aucun éclaircissement, en qui concerne les orientations probables. En outre, les problèmes financiers des exploitants de télévision commerciale et leur vigoureuse opposition à l'égard de la télévision payante laissent entrevoir la possibilité que les puissantes sociétés qui possèdent les principaux réseaux exercent de fortes pressions sur le gouvernement pour qu'il prolonge le moratoire.

Le rapport de Strategic Technology Management fournit un cadre permettant d'évaluer rationnellement les options structurelles, réglementaires et techniques. Dans la mesure où DOTAC s'en servira pour formuler des propositions, et où d'autres clients l'utiliseront pour faire pression sur le gouvernement, ce rapport pourrait avoir une influence sur les politiques qui seront adoptées. Compte tenu de tous les facteurs, Strategic Technology Management estime probable que le gouvernement lève le moratoire imposé à l'introduction de la télévision payante et qu'on adoptera un système de distribution par satellite ou le SDM, ou encore les deux. On considère que la distribution par câble serait trop coûteuse en Australie, à cause de l'interdiction probable de la construction de réseaux de câbles aériens.

Il est beaucoup plus difficile de prévoir l'environnement structurel et réglementaire dans lequel la télévision payante fonctionnera. Le développement d'une industrie viable dépendra beaucoup des politiques qui seront adoptées dans ce domaine. Celles-ci auront des répercussions importantes sur les coûts de la fourniture du service et le prix que paiera le consommateur, et par conséquent sur la demande.

L'étude de Strategic Technology Management prévoit que, si les politiques adoptées n'imposent pas des coûts excessifs à l'industrie de la télévision payante, celle-ci pourrait compter sur 1 à 2,5 millions d'abonnés d'ici à l'année 1995. Cela représente un marché considérable pour les fournisseurs de matériel de réception et de désencodage de l'abonné.

La procédure normale est la publication d'un avis d'appel d'offres. Toutefois, les ministères du gouvernement utilisent de plus en plus des avis d'appel d'offres contraints.

Des appareils courants, tels les microordinateurs, les imprimantes, etc., sont normalement achetés au moyen de "Panel Contracts" (contrat global). L'actuel "Panel Contract" pour les microordinateurs est le P30. Ce contrat couvre les microordinateurs, les imprimantes, le logiciel, etc.

NOTES

1 "Australian telecommunications services : a new framework", déclaration du ministre des Transports et des Communications, 25 mai 1988, Australian Government Publishing Service, Canberra.

2 "Australian Telecommunications Corporation Bill", "Telecommunications Transitional Provisions and Consequential Amendments Bill" et "Telecommunications Fees Bill".

3 "New Industry Development Arrangement - Customer Premises Equipment", Department of Industry, Technology and Commerce and Department of Transport and Communications, 22 février 1989 - voir l' Annexe B.

4 "Cable and Subscription Television Services for Australia", Report of the enquiry of the Australian Broadcasting Tribunal into Cable and Subscription Television Services and Related Matters, août 1982, Australian Government Publishing Service, Canberra.

5 "Future Directions for Pay Television in Australia", Department of Transport and Communications, Communications Technology Division, février 1989, Australian Government Publishing Service, Canberra.



ALTAIR SECURITY & COMMUNICATION SYSTEMS P/L  
Shop 2, 148 Maroondah Highway, Croydon, Victoria, 3136.  
P.O. Box 626, Ringwood, 3134.  
Téléphone : (03) 723 6364 Télécopieur : (03) 723 6335

---

## PARTIE II - COMMENT VENDRE AU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL AUSTRALIEN

### 1. Champ d'application

Le présent rapport donne un aperçu des procédures utilisées par le gouvernement fédéral pour l'achat de matériel de TED (traitement électronique de données) et de haute technologie.

Le rapport examine aussi :

Les procédures d'adjudication et la façon dont les politiques du gouvernement influencent l'achat de ce type de matériel par les divers ministères.

Les exigences du ministère de la Défense, en ce qui concerne les autorisation de sécurité et les politiques du gouvernement.

Le personnel clef du "Department of Administrative Services and Defence". Ces personnes sont chargée d'aiguiller les fournisseurs vers les groupes pertinents de clients qui appartiennent à l'administration de Canberra.

Les diverses terminologies utilisées dans les contrats du gouvernement sont expliquées à la section 6 (Procédures d'adjudication).

### 2. Aperçu

Tous les achats du gouvernement dont le montant dépasse 20 000 dollars australiens doivent se faire par voie d'adjudication.

La procédure normale est la publication d'un avis d'appel avis d'appel d'offres. Toutefois, les ministères du gouvernement utilisent de plus en plus des avis d'appel d'offres restreint.

Les appareils courants, tels les microordinateurs, les imprimantes, etc, sont normalement achetés au moyen de "Panel Contracts" (contrat global). L'actuel "Panel Contract" pour les microordinateurs est le PE30. Ce contrat couvre les microordinateurs, les imprimantes, le logiciel, etc.

## 2. Aperçu (suite)

Auparavant, tous les achats étaient contrôlés par le "Department of Administrative Services" (DAS). Même les plus grands ministères étaient tenus de passer par la "Purchasing & Disposals Branch" du DAS. Aujourd'hui, seuls les achats de matériel de TED et de haute technologie doivent passer par le DAS. Les ministères sont seulement tenus d'obtenir l'autorisation du DAS et du DITAC ("Department of Industry, Technology and Commerce") -- un certificat de conformité avec les politiques -- et d'utiliser, dans la mesure du possible, les "Common Item Contracts" (contrats relatifs à des articles d'usage courant) : les contrats de type "Panel", "Supply" ou "Period". (Voir les définitions ci-dessous).

Les politiques concernant les acquisitions des ministères sont assez strictes, mais leur application dans le cadre des contrats existants est relativement souple et plusieurs ministères cherchent à acheter ces articles d'usage courant en prolongeant la durée des anciens contrats. C'est le cas lorsque le fournisseur choisi ne figure pas dans la liste de l'actuel "Panel Contract".

Les nouvelles politiques visent à restructurer les ministères du gouvernement, et à en rationaliser la gestion. Les gestionnaires devront assumer plus de responsabilités, en ce qui concerne la prise de décisions relatives au fonctionnement quotidien et au rendement de leurs services.

Actuellement, on étudie la possibilité d'élever le plafond existant (20 000 dollars australiens) à 100 000 dollars ou même de l'abolir. Comme les ministères sont maintenant capables d'utiliser leurs propres ressources administratives et techniques pour faire leurs acquisitions, cela permettrait aux fournisseurs choisis qui sont à Canberra d'entretenir des relations plus étroites avec leurs ministères clients.

Les ministères utilisent de plus en plus des avis d'appel d'offres non spécifiques et assez conceptuels. À cause du manque de ressources, les ministères achètent des "ressources de gestion de projets" à l'aide du contrat d'adjudication. Un exemple typique : le ministère de la Défense a accepté la soumission d'IBM pour le projet DESINE, destiné à mettre à jour et à gérer tout le réseau informatique du ministère de la Défense, jusqu'en 1994.

Un autre résultat de la restructuration de tous les ministères : certains services assumeront la responsabilité du financement de leurs opérations. Le "Financial Management Improvement Program" (FMIP) actuellement mis en oeuvre par le gouvernement exigera qu'à partir du 1<sup>er</sup> juillet, le financement des opérations du "Purchasing and Sales Group" du "Department of

## 2. Aperçu (suite)

Administrative Services", provienne des contrats d'adjudication signés. Chaque contrat que le ministère signera au nom du gouvernement pour la fourniture d'articles et de services courants stipulera un montant proportionnel à la valeur des achats, que le fournisseur paiera au DAS. Actuellement, on envisage un pourcentage de 2 à 3%.

Ce prélèvement pourrait aussi s'appliquer aux contrats d'adjudication passés directement par les ministères, lorsque le DAS est concerné. Comme tous les contrats doivent faire l'objet d'un certificat de conformité avec les politiques, cela pourrait entraîner que tous les contrats soient sujets à un type de prélèvement identique ou similaire.

Les ministères devront payer directement pour les services que leur fournit le DAS, y compris les services techniques, administratifs et juridiques.

On n'a pas encore fait de déclaration au sujet des conséquences de cette politique. Cela n'aura probablement pas lieu avant le mois d'août 1989.

### Références :

L'administration centrale des services d'achat et de vente du DAS se trouve à Canberra et le directeur général est M. Ross Pitt. M. Vladimir Shevchenko est le directeur général adjoint.

L'"ACT Operations Branch" est responsable des achats et des ventes d'ACT, y compris les contrats de type "Panel" et "Period" pour les articles d'usage courant. M<sup>me</sup> Mel Box (Directrice, Service des acquisitions) and M. Paul Sweeney (Directeur adjoint, Services des acquisitions) sont responsables de la gestion de l'"ACT Operations Branch".

## 3. Politiques

Le gouvernement fédéral a adopté plusieurs politiques visant à restructurer les secteurs du TED, des télécommunications et de la haute technologie en Australie. Les représentants de l'industrie ont réservé un accueil mitigé à ces politiques et à leurs conséquences.

### "Partnership Policy"

L'initiative la plus récente est la "politique d'association", qui vise à encourager le transfert de la technologie étrangère vers l'Australie. Cette politique exige aussi le développement de l'exportation et permet aux sociétés étrangères d'étaler sur 7 ans leur "passif de compensation".

### 3. Politiques (suite)

On a aussi annulé l'exigence relative à l'"offre de compensation" qui devait accompagner certains contrats. Dans le cadre de cette politique, la société soumissionnaire peut présenter ses "offres de compensation" quelque temps après la signature du contrat.

Jusqu'à présent, la plupart des sociétés qui vendent au gouvernement du matériel d'une valeur de plus de 2 millions de dollars australiens par an ont demandé à être admissibles en vertu de la "politique d'association".

#### "Offsets Policy"

La "politique de compensation" exige de tout fournisseur du gouvernement qu'il s'assure que le contenu local de ses produits représente 30 p. cent de la valeur du contrat lorsque celle-ci dépasse 2 millions de dollars australiens durant toute période de 12 mois consécutifs.

Cela ne s'applique que lorsque le contenu local représente moins de 30 p. cent de la valeur du contrat. Actuellement, c'est la "Financial Services Branch" du DAS qui est responsable de la procédure de vérification comptable relative à cette politique.

#### "Australian & New Zealand Manufactured Goods Preference Policy"

Cette politique accorde la priorité aux produits fabriqués dans l'un ou l'autre de ces pays et ayant un contenu local de plus de 30 p. cent. On ajuste la valeur des offres, lorsqu'il s'agit de produits dont le contenu importé est élevé et le contenu local inférieur à la limite de 30 p. cent. Toutefois, cette politique s'est souvent avérée inefficace, à cause de problèmes de compatibilité, de conformité, etc.

#### "Industry Development Arrangements"

Ces dispositions sont étudiées à la section 2.3 du rapport de Strategic Technology Management.

### 4. Exigences relatives à la défense, à l'accréditation et aux autorisations de sécurité

#### "Compensations"

La "politique de compensation" relative aux contrats passés avec le ministère de la Défense exige que le contenu local soit le plus élevé possible (30 p. cent et plus). Cette exigence favorise aussi le transfert de technologie et de savoir-faire, pour faciliter le soutien permanent, avec un niveau acceptable d'indépendance à cet égard.

#### 4. Exigences relatives à la défense (suite)

Le "passif de compensation" à recouvrer auprès des sociétés étrangères a atteint un niveau embarrassant. Aujourd'hui, il dépasse les 2 milliards de dollars australiens. Il est peut probable que ce montant soit un jour récupéré. La nouvelle "Partnership Policy" et les IDA visent à empêcher l'augmentation de ce passif.

Le niveau du "passif de compensation" est le même que pour les autres achats du gouvernement, c'est-à-dire :

La "politique de compensation" exige que tout fournisseur du gouvernement qu'il s'assure que le contenu local de ses produits représente 30 p. cent de la valeur du contrat, lorsque celle-ci dépasse les 2 millions de dollars australiens pour toute période de 12 mois consécutifs. Cela ne s'applique que lorsque le contenu local représente moins de 30 p. cent de la valeur du contrat.

##### Accréditation

Les sociétés étrangères qui veulent vendre au ministère de la Défense doivent être accréditées dans le cadre du plan "Australian & Overseas Companies Involvement (AOICI)". Ce plan exige qu'une société australienne (c.-à d. une société dont 51 p. cent des parts appartiennent à des australiens) soit responsable de la soumission présentée par la société étrangère. Cela vise à encourager les sociétés étrangères à participer à des coentreprises avec des sociétés et des consortiums locaux.

La majorité des membres du conseil d'administration du consortium local doivent être des Australiens et les membres qui y représentent la société étrangère doivent obtenir une autorisation de sécurité.

En Australie, les produits fabriqués doivent être conformes aux normes AS1821 et AS1822.

##### Autorisation de sécurité

Les associés locaux et étrangers doivent obtenir une autorisation de sécurité. La plupart des sociétés qui disposent d'une autorisation de sécurité de l'OTAN pourront obtenir l'autorisation de sécurité australienne. Les produits offerts par des sociétés locales ou étrangères sont aussi traités de la même façon.

Une autorisation de sécurité doit aussi être obtenue pour les bureaux de la société et tous les locaux où se trouvent des renseignements et des plans.

#### 4. Exigences relatives à la défense (suite)

"Defence Communications Systems Division"	
M. Ian H. Maggs	Directeur général
M. Ross Sidney	Directeur, "Communications Systems Planning"
M. Max Beveridge	Directeur, "Purchasing & Supply"

#### 5 COCOM

L'Australie est membre de COCOM depuis le 10 avril 1989. Cet organisme international non officiel regroupe tous les pays de l'OTAN (sauf l'Islande), le Japon et l'Australie. Il siège à Paris et se réunit pour discuter des échanges, des ventes et des transferts de technologie, y compris ceux qui sont destinés aux pays de l'Est.

Depuis que l'Australie est membre de COCOM, moins de restrictions sont imposées au transfert de technologie des pays de l'OTAN vers l'Australie. Toutefois, on exerce de nouveaux contrôles sur l'exportation de technologie et de produits de haute technologie hors de l'Australie.

Les publications suivantes de l'Australian Government Publishing Service (AGPS) peuvent être utiles, à titre de référence :

"Gazette No P6" (23 mars 1989)

"A Guide to Importers and Exporters of Technology to Australia"

"Australian Controls on Export of Technology" (une nouvelle publication qui sera disponible dans environ deux semaines)

#### 6. Procédures d'adjudication

La création de nouveaux "super-ministères" a entraîné l'amalgamation de plusieurs petits ministères. Ceux-ci continuent à fonctionner avec leur propre identité mais passent progressivement sous le contrôle du "super-ministère" auquel ils sont rattachés.

Les "super-ministères" sont en train de constituer leurs propres "Purchasing Administration and Tender Review Committees". Cela a entraîné une augmentation du nombre de contrats d'adjudication passés par les bureaux régionaux, et aussi de la valeur de ces contrats. Auparavant, toute adjudication d'une valeur supérieure à 250 000 dollars australiens devait être accordée par l'administration de Canberra. Cette limite est

## 6. Procédures d'adjudication (suite)

passée à 500 000 dollars australiens en 1986 et aujourd'hui les contrats d'une valeur supérieure à ce montant sont passés par les centres régionaux.

Toutefois, la plupart des avis d'appel d'offres sont encore publiés par l'administration de Canberra. Dans le cadre des programmes de rationalisation et d'amélioration de l'efficacité qui sont actuellement mis en oeuvre, le contrôle des politiques et de la gestion sera centralisé à Canberra. L'intégration des petits ministères dans cette infrastructure est déjà en cours. On publie des avis d'appels d'offres couvrant les besoins de plusieurs ministères.

On utilise plusieurs types de contrats d'adjudication. Les principaux sont les suivants :

### "Period Contract"

Contrat valide pendant une période déterminée : un an, deux ans, etc.

### "Supply Contract"

Contrat global en vertu duquel les ministères sont autorisés à faire des achats, pendant sa période de validité.

### "Panel Contract"

Valide pendant une période déterminée, pour l'achat d'articles d'usage courant. Les adjudicataires sont ensuite inscrits sur une liste et peuvent vendre au gouvernement dans le cadre de l'adjudication.

Notons qu'au cours des dernières années, les "Period Contracts" relatifs au TED avaient tendance à être restreints et donc à n'être valides que pour les ministères mentionnés dans le contrat.

Des renseignements détaillés concernant les ministères du gouvernement, le ministre responsable et la direction des ministères se trouvent dans un répertoire intitulé "National Guide to Government". On pourra en obtenir des exemplaires en s'adressant à :

Information Australia Group Pty. Ltd.  
45 Flinders Lane,  
Melbourne.  
Victoria. 3000.

Tel. (03) 654 2800





LE PARLEMENT DU COMMONWEALTH DE L'AUSTRALIE

CHAMBRE DES REPRESENTANTS

(Première lecture)

TELECOMMUNICATIONS BILL 1989

TABLE DES DISPOSITIONS

PARTIE ANNEXE A

Liste des dispositions du "Telecommunications Bill 1989"

Article

1. Titre abrégé
2. Entrée en vigueur
3. Objets généraux de la Loi
4. Interprétation -- définitions
5. Interprétation -- acception de "matériel, etc. raccordé au réseau"
6. Interprétation -- acception de "personne autorisée à utiliser des installations se trouvant sur des satellites exploités par AUSSAT"
7. Interprétation -- acception de "déperdition cadastrale"
8. Interprétation -- acception de "fourniture d'un service à valeur ajoutée ou d'un service réseau privé dans le cadre d'une licence de classe"
9. Interprétation -- acception de "matériel de l'abonné du même type"
10. Interprétation -- acception d'"intérêt commun"
11. Application extraterritoriale de la Loi
12. Extension du champ d'application de la Loi aux territoires extérieurs
13. Extension du champ d'application de la Loi aux zones adjacentes



LE PARLEMENT DU COMMONWEALTH DE L'AUSTRALIE

CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS

(Première lecture)

TELECOMMUNICATIONS BILL 1989

TABLE DES DISPOSITIONS

PARTIE 1 - PRÉAMBULE

Article

1. Titre abrégé
2. Entrée en vigueur
3. Objets généraux de la Loi
4. Interprétation -- définitions
5. Interprétation -- acception de "matériel, etc. raccordé au réseau"
6. Interprétation -- acception de "personne autorisée à utiliser des installations se trouvant sur des satellites exploités par AUSSAT"
7. Interprétation -- acception de "séparation cadastrale"
8. Interprétation -- acception de "fourniture d'un service à valeur ajoutée ou d'un service réseau privé dans le cadre d'une licence de classe"
9. Interprétation -- acception de "matériel de l'abonné du même type"
10. Interprétation -- acception d'"intérêt commun"
11. Application extraterritoriale de la Loi
12. Extension du champ d'application de la Loi aux territoires extérieurs
13. Extension du champ d'application de la Loi aux zones adjacentes

2,040/13.4.1989 -- (46/89) -- Cat.No. 89 43342

## TABLE DES DISPOSITIONS (suite)

## PARTIE 2 -- CRÉATION, FONCTIONS ET POUVOIRS D'AUSTEL

14. La Loi lie la Couronne
15. La Loi est assujettie à la "Radiocommunications Act"
16. Établissement d'AUSTEL
17. AUSTEL est une personne morale, etc.
18. Fonctions générales -- responsabilités globales d'AUSTEL
19. Fonctions générales -- protection des services réservés aux télécommunicateurs
20. Fonctions générales -- protection des concurrents contre des pratiques déloyales des télécommunicateurs
21. Fonctions générales -- protection des consommateurs contre des pratiques déloyales des télécommunicateurs
22. Fonctions générales -- promotion de l'efficacité des télécommunicateurs
23. Fonctions générales -- règlement technique
24. Autres fonctions
25. Pouvoirs généraux
26. AUSTEL et les télécommunicateurs doivent empêcher l'utilisation des réseaux et des installations à des fins d'infraction
27. Obligations gouvernementales générales d'AUSTEL
28. Le ministre peut informer AUSTEL des politiques générales du gouvernement du Commonwealth
29. Le ministre peut donner des instructions à AUSTEL
30. Autrement, AUSTEL ne doit pas recevoir d'instructions du gouvernement
31. Consultation
32. Comités consultatifs

## PARTIE 3 -- RÉGLEMENTATION DES RÉSEAUX DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

## Division 1 -- Préambule

33. Déclaration de principe -- infrastructure et réseaux
34. Déclaration de principe -- réseau de télécommunications intérieures par satellite
35. Déclaration de principe -- fourniture d'installations
36. Déclaration de principe -- fourniture de services réservés

## TABLE DES DISPOSITIONS (suite)

## Division 1 -- Réseaux et installations de télécommunications

37. Exploitation, etc., de réseaux destinés à fournir des services de télécommunications reliant divers endroits à l'intérieur de l'Australie et n'utilisant pas d'installations situées sur des satellites
38. Exploitation, etc., de réseaux destinés à fournir des services de télécommunications reliant l'Australie à l'étranger
39. Exceptions à la réservation de réseaux aux télécommunicateurs
40. Frontières des réseaux téléphoniques commutés publics -- lignes reliées aux terrains ou aux locaux des abonnés
41. Frontières des réseaux téléphoniques commutés publics -- service radiotéléphonique mobile commuté public
42. Frontières des réseaux, généralités
43. Fourniture, etc., d'installations raccordées à des réseaux de télécommunications
44. Exploitation d'installations situées sur des satellites
45. Installations terrestres accessoires à des services de télécommunications par satellite
46. Autorisation de fournir, etc., des installations à l'intérieur des frontières d'un réseau
47. Fourniture, etc., de premiers téléphones
48. Fourniture, etc., de téléphones publics
49. Le télécommunicateur fournira des réseaux et des installations à une autre télécommunicateur selon les instructions d'AUSTEL
50. Rapport d'AUSTEL sur la fourniture de réseaux et d'installations au nom du ministre
51. Rapport d'AUSTEL sur la fourniture de réseaux et d'installations demandée par un télécommunicateur

## Division 3 -- Services réservés

52. Services réservés et services à valeur ajoutée -- la règle fondamentale
53. Acception de "service de télécommunications principal"
54. Fonctions nécessaires à des fins de "service de télécommunications principal"

## TABLE DES DISPOSITIONS (suite)

55. Normes relatives à la fourniture de "services de télécommunications principaux"
56. Fourniture de services réservés à l'intérieur de l'Australie, autrement qu'au moyen d'installations situées sur des satellites
57. Fourniture de services réservés à l'intérieur de l'Australie, au moyen d'installations situées sur des satellites
58. Autorisations relatives à la fourniture de services auxiliaires
59. Fourniture de services réservés entre l'Australie et l'étranger
60. Fourniture de services réseaux privés en vertu de licences de classe
61. Conflits entre télécommunicateurs, au sujet du droit de fournir des services

## Division 4 -- Frais perçus pour des services réservés

62. Les frais perçus pour des services réservés sont régis par des dispositions relatives au contrôle des prix
63. Dispositions relatives au contrôle des prix
64. Modification des frais régis par des dispositions relatives au contrôle des prix
65. Les frais perçus pour des services réservés peuvent faire l'objet d'un avis et d'une annulation
66. La modification des frais perçus peut faire l'objet d'un avis et d'une annulation

## Division 5 -- Divers

67. Empreinte actuelle des satellites d'AUSSAT
68. Instructions d'AUSTEL aux télécommunicateurs, au sujet de la fourniture de services réservés
69. Actions pour causes d'infractions concernant les services réservés au télécommunicateurs

## TABLE DES DISPOSITIONS (suite)

## Division 1 -- Préambule

- 70. Objets de cette Partie
- 71. Fourniture de services à valeur ajoutée - Principe régissant l'attribution des licences
- 72. Services fournis par des réseaux privés - Principe régissant l'attribution des licences

## Division 2 -- Instructions du Ministre

- 73. Le Ministre peut donner des instructions à AUSTEL
- 74. Les instructions n'ont qu'une application générale

## Division 3 -- Licences de classe

## Subdivision A -- Généralités

- 75. Attribution des licences de classe
- 76. Consultation avec les télécommunicateurs au sujet des licences de classe proposées
- 77. Modification des licences de classe
- 78. Consultation avec les télécommunicateurs au sujet des modifications qu'on propose d'apporter aux licences de classe
- 79. Publication des modifications restrictives qu'on propose d'apporter aux licences de classe

## Subdivision B -- Demandes de modification de licences de classe

- 80. Demandes de modification de licences de classe
- 81. On consultera les télécommunicateurs au sujet des modifications proposées
- 82. Les télécommunicateurs peuvent faire des représentations concernant les modifications proposées
- 83. Modification des licences de classe
- 84. Refus présumé de demandes, etc.
- 85. Notification du droit de demander un réexamen
- 86. Réexamen des décisions

## Division 4 -- Permis pour le matériel de l'abonné

- 114. Raccordement de matériel de l'abonné pour lequel il n'y a pas de permis
- 115. Vente de matériel de l'abonné pour lequel il n'y a pas de permis

## TABLE DES DISPOSITIONS (suite)

Subdivision C -- Enregistrement des services à valeur ajoutée  
et des services fournis par des réseaux privés

87. Enregistrement des services à valeur ajoutée et des services fournis par des réseaux privés
88. Enregistrement des services à valeur ajoutée et des services fournis par des réseaux privés
89. Refus présumé de demande d'enregistrement
90. Réexamen des refus de demandes d'enregistrement

## Subdivision D -- Services ne détenant pas de licences

91. Déclarations indiquant que des services ne détiennent pas de licences
92. Déclarations concernant des services enregistrés (services à valeur ajoutée et services fournis par des réseaux privés)
93. Réexamen des déclarations
94. Effet des déclarations
95. Enregistrement de services ne détenant pas de licences

Division 4 -- Utilisation des réseaux publics de  
télécommunications pour la fourniture de services à valeur  
ajoutée et de services réseaux privés

96. Raccordement, etc., de services non autorisés
97. Obligation des télécommunicateurs de raccorder des services à valeur ajoutée et des services réseaux privés
98. Interdiction de la discrimination, en ce qui concerne les services à valeur ajoutée et les services réseaux privés
99. Action pour cause de non raccordement de services à valeur ajoutée, ou pour cause de discrimination



## TABLE DES DISPOSITIONS (suite)

## Division 5 -- Divers

- 100. Les télécommunicateurs ne grouperont pas certains frais d'utilisation
- 101. Exigences en matière de comptabilité
- 102. AUSTEL peut donner des instructions concernant les exigences en matière de comptabilité et de groupement de frais d'utilisation
- 103. Fourniture de services à valeur ajoutée, par les télécommunicateurs
- 104. Services préexistants (services à valeur ajoutée et services réseaux privés)

## PARTIE 5 -- RÉGLEMENTATION TECHNIQUE

## Division 1 -- Préambule

- 105. Objets de cette Partie

## Division 2 -- Normes techniques

- 106. Détermination des normes techniques
- 107. Publication, etc., des normes techniques proposées
- 108. Détermination d'urgence de normes techniques
- 109. Détermination de normes techniques au cours du premier mois
- 110. Adoption de normes techniques

## Division 3 -- Instructions du Ministre

- 111. Le Ministre peut donner des instructions à AUSTEL
- 112. Les instructions n'ont qu'une application générale
- 113. Incompatibilité avec des normes techniques

## Division 4 -- Permis pour le matériel de l'abonné

- 114. Raccordement de matériel de l'abonné pour lequel il n'y a pas de permis
- 115. Vente de matériel de l'abonné pour lequel il n'y a pas de permis

## TABLE DES DISPOSITIONS (suite)

- 116. Enregistrement du matériel de l'abonné
- 117. Demandes de permis
- 118. Délivrance de permis
- 119. Refus présumé d'octroyer un permis
- 120. Modification de permis
- 121. Demandes de modification de permis
- 122. Présentations concernant la modification de permis
- 123. Annulation de permis
- 124. Présentations concernant l'annulation de permis
- 125. Transfert de permis
- 126. Autorisations préexistantes relatives au branchement de matériel de l'abonné
- 127. Accréditation, etc. d'établissement de mise à l'essai
- Division 5 -- Attribution de licences aux fournisseurs de services d'installation de câbles
- 128. Travaux d'installation de câbles effectués sans licence, etc.
- 129. Enregistrement des licences
- 130. Demandes de licences d'installation de câbles
- 131. Attribution de licences d'installation de câbles
- 132. Refus présumé de licences d'installation de câbles
- 133. Modification de licences d'installation de câbles
- 134. Demandes de modification de licences d'installation de câbles
- 135. Présentations concernant la modification de licences d'installation de câbles
- 136. Annulation de licences d'installation de câbles
- 137. Présentations concernant l'annulation de licences d'installation de câbles
- 138. Renonciation à des licences d'installation de câbles
- 139. Licences préexistantes autorisant des travaux d'installation de câbles
- 140. Délégation d'attribution de licence

TABLE DES DISPOSITIONS (suite)

Division 6 -- Branchement de matériel et de câbles de l'abonné aux réseaux de télécommunications

- 141. Débranchement, etc., de matériel et de câbles de l'abonné
- 142. Instructions concernant le paiement d'indemnités
- 143. Action pour cause de branchement non autorisé de matériel ou de câbles de l'abonné à un réseau de télécommunications

Division 7 -- Divers

- 144. Réexamen des décisions
- 145. Effet sur l'application d'autres lois
- 146. Preuve

PARTIE 6 -- ENQUÊTES

- 147. Plaintes
- 148. Enquêtes
- 149. Enquêtes préliminaires
- 150. Conduite des enquêtes
- 151. Le plaignant et certaines autres personnes doivent être informés de diverses questions
- 152. Renvoi de certaines questions à l'ombudsman
- 153. Renvoi de certaines questions à la "Trade Practices Commission"
- 154. Effet de l'enquête du vérificateur général
- 155. Rapports sur les enquêtes
- 156. Protection contre les actions civiles

PARTIE 7 -- CONSTITUTION D'AUSTEL

Division 1 -- Les membres d'AUSTEL

- 157. Les membres
- 158. La nomination des membres
- 159. La qualification des membres
- 160. Les membres adjoints

## TABLE DES DISPOSITIONS (suite)

## Division 2 -- Les réunions d'AUSTEL

- 161. Dates et lieux des réunions
- 162. La présidence des réunions
- 163. Quorum
- 164. Le vote au cours des réunions
- 165. Le déroulement des réunions
- 166. Résolutions adoptées sans qu'il y ait eu de réunions
- 167. Procès-verbaux
- 168. Divulgateion d'intérêts

## Division 3 -- Dispositions concernant les membres

- 169. Durée du mandat
- 170. Limite d'âge
- 171. Rémunération et indemnités
- 172. Emploi à l'extérieur d'AUSTEL
- 173. Congé
- 174. Démission
- 175. Fin du mandat
- 176. Modalités de nomination, etc.
- 177. Nomination intérimaire

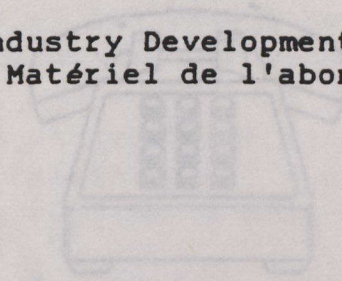
## PARTIE 8 -- DIVERS

- 178. Examen des décisions
- 179. Déclaration devant accompagner l'avis de décision
- 180. AUSTEL peut obtenir des renseignements et des documents auprès des télécommunicateurs
- 181. Application de la Division 3 de la Partie XI de l'"Audit Act"
- 182. Personnel
- 183. Experts-conseils
- 184. Délégation
- 185. Règlements

Les nouveaux  
"Industry Development Arrangements"

**ANNEXE B**

**Les nouveaux "Industry Development Arrangements" --  
Matériel de l'abonné**



Matériel de l'abonné

12 mai 1989

Ministère de l'Industrie, de  
la Technologie et du Commerce

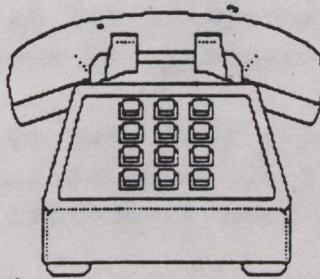
Ministère des Transports et  
des Communications



SECTEUR DU MATÉRIEL DE L'ABONNÉ - ÉQUIPEMENTS DE L'ÉCHELLE DE COTATION NUMÉRIQUE

Cette brochure est un guide des nouveaux "Industry Development Arrangements" (IDA) qui concernent l'application à certains équipements de l'abonné de l'échelle de cotation numérique. Les IDA, l'équipement de l'abonné, le téléphone, les autocommutateurs privés et les appareils de messagerie. On trouvera les détails de ces arrangements dans la brochure.

**Les nouveaux  
"Industry Development Arrangements"**



**Matériel de l'abonné**

Les IDA ne traitent pas des questions techniques, ni de l'application des publications et des procédures.

Le présent document apporte quelques renseignements supplémentaires sur les avantages sociaux et économiques de ces arrangements et mesure le chiffre d'affaires.

**INTRODUCTION**

Les nouveaux IDA concernent l'application de l'échelle de cotation numérique en vertu de laquelle...

12 mai 1989

Ministère de l'Industrie, de la Technologie et du Commerce

Ministère des Transports et des Communications

À partir de 1989, les fournisseurs d'équipements de l'abonné de certains numéros de téléphone dans les domaines des IDA pour l'application...

À partir du 1er janvier 1990, les fournisseurs existants de produits devront se conformer...

L'échelle de cotation numérique sera appliquée à compter du 30 juin 1993 et son application sera supervisée par le Bureau Australien de Télécommunications.





## SECTEUR DU MATÉRIEL DE L'ABONNÉ - FONCTIONNEMENT DE L'ÉCHELLE DE COTATION NUMÉRIQUE

Cette brochure est un guide des nouveaux "Industry Development Arrangements" (IDA) qui commenceront à s'appliquer à certains équipements de l'abonné le 1<sup>er</sup> juillet 1989. Aux fins de ces IDA, l'équipement de l'abonné comprend seulement le premier téléphone, les "small business systems" (SBS), les autocommutateurs privés et les téléphones cellulaires mobiles. On trouvera les définitions des produits à l'Annexe 1.

Les IDA ne traitent pas de questions relatives aux normes techniques, ni de l'installation et de l'entretien dont traitent les publications et les règlements pertinents de Telecom.

Le présent document est la seconde version de cette brochure. Il apporte quelques modifications à la première, en fournissant des éclaircissements au sujet des importations et de la façon de mesurer le chiffre d'affaires.

### INTRODUCTION

Les nouveaux IDA introduisent une nouvelle échelle de cotation numérique en vertu de laquelle l'autorisation de brancher des équipements de l'abonné au réseau public de télécommunications ne sera accordée qu'aux entreprises qui satisfont aux critères de développement de l'industrie relatifs à la recherche et au développement, aux exportations et à la production australienne.

A partir du 1<sup>er</sup> juillet, l'autorisation sera accordée aux actuels fournisseurs d'équipement de l'abonné qui auront obtenu un certain nombre de points en prouvant leur performance dans ces domaines. Les IDA remplaceront les dispositions existantes dont l'application incombe actuellement à Telecom.

À partir du 1<sup>er</sup> janvier 1989, pour obtenir l'autorisation de commercialiser leurs produits, les nouveaux fournisseurs et les fournisseurs existants qui veulent commercialiser de nouveaux produits devront se conformer aux nouveaux IDA.

L'échelle de cotation numérique sera exécutoire à compter du 30 juin 1993 et son administration sera assurée par la future Australian Telecommunications Authority (AUSTEL).

## FONDEMENT DE LA POLITIQUE

Actuellement, les arrangements relatifs à l'équipement de l'abonné reflètent les politiques d'achat de Telecom, ce qui a des répercussions sur le développement de l'industrie. En effet, en Australie, la production de matériel de l'abonné était largement axée sur le marché intérieur et n'était confrontée qu'à une concurrence restreinte des produits importés. Les modifications qui seront apportées à la réglementation de Telecom (énoncées dans la Déclaration de mai 1988 concernant les télécommunications), indiquent que les fournisseurs de matériel de l'abonné devront faire face à une concurrence accrue, tant sur le marché intérieur qu'à l'étranger.

Les nouveaux IDA régissent la période de transition qui permettra aux fournisseurs de matériel de l'abonné de s'adapter à la libéralisation progressive du marché, après le 30 juin 1993. Ils ont été élaborés à la suite d'une consultation approfondie avec un large éventail de parties intéressées.

En encourageant le développement de la production locale et l'exportation, on permettra à l'industrie de soutenir la concurrence internationale, conformément aux orientations de l'Information Industries Strategy. Cette stratégie, publiée en septembre 1987, est un plan de développement à long terme pour le secteur de la technologie de l'information, auquel appartiennent les fournisseurs de matériel de l'abonné. Elle comporte toute une gamme d'initiatives favorisant l'innovation et le dynamisme dans ce secteur, ainsi qu'une étroite participation de celui-ci aux marchés internationaux et à l'évolution qui s'y dessine.

## CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

L'échelle de cotation numérique détermine le nombre minimum de points que l'entreprise devra accumuler chaque année pour obtenir de l'Australian Telecommunications Authority (AUSTEL) l'autorisation de brancher son matériel sur le réseau public de télécommunications. Les fournisseurs doivent aussi respecter les conditions et les normes techniques énoncées dans les spécifications pertinentes de Telecom.

L'entreprise obtiendra un nombre de points reflétant sa performance en ce qui concerne la production australienne, la



facteur sera une moyenne pondérée des points obtenus pour chacun des produits.

### MINIMUM REQUIS

Le nombre total de points que l'entreprise doit accumuler pour obtenir l'autorisation de brancher le matériel s'applique à tous les produits destinés à l'abonné et augmentera progressivement dans le cadre du plan. Pour chaque année, l'autorisation de raccordement au réseau dépendra de la performance de l'entreprise durant l'année précédente.

Pour la première année de l'application du plan (à compter du 1<sup>er</sup> juillet 1989), les fournisseurs existants devront avoir satisfait aux exigences actuelles de Telecom, durant l'année 1988-1989 (à moins qu'ils ne choisissent d'adopter les nouvelles règles avant le 1<sup>er</sup> juillet 1989 -- voir ci-dessous : "FOURNISSEURS EXISTANTS"). Pour obtenir l'autorisation de raccordement pour l'année 1990-1991, toutes les entreprises devront avoir accumulé en 1989-1990, en moyenne, un minimum de 140 points pour l'ensemble du matériel de l'abonné qu'elles fabriquent. Ce minimum passera à 170 points (moyenne de 1990-1991) pour 1991-1992 et à 200 points (moyenne de 1991-1992) pour 1992-1993.

Les moyens utilisés pour d'atteindre le minimum requis sont laissés à la discrétion du fournisseur.

On évaluera chaque année la performance relative au matériel de l'abonné, au moyen de vérifications indépendantes qui auront lieu le plus tôt possible après la clôture de l'exercice.

### TRAITEMENT DES NOUVEAUX FOURNISSEURS

#### Généralités

Les nouveaux fournisseurs de matériel de l'abonné (soit tous les fournisseurs qui ne sont pas actuellement autorisés) devront se conformer aux IDA pour obtenir l'autorisation. Les éventuels fournisseurs devront fournir un plan détaillé des activités qu'ils envisagent d'entreprendre, indiquant la manière dont ils vont accumuler les points nécessaires pour la première année durant laquelle ils comptent pénétrer le marché du matériel de l'abonné (par exemple, s'il s'agit de l'Année 3, le plan doit

indiquer de quelle façon l'entreprise se prépare à accumuler 170 points). On trouvera à l'Annexe 3 un exemple de demande d'autorisation.

L'organisme chargé de l'application des IDA évaluera le plan et fera des recommandations au sujet de l'autorisation éventuelle. Lorsqu'une demande est rejetée, le requérant aura le droit, en vertu de loi d'habilitation d'AUSTEL, d'interjeter appel devant l'Administrative Appeals Tribunal. On pourra effectuer une vérification provisoire au cours de l'année, pour évaluer les progrès réalisés en vue d'obtenir les points nécessaires pour entrer sur le marché l'année suivante.

#### Les nouveaux fournisseurs avant le 1<sup>er</sup> juillet 1989

Avant le 1<sup>er</sup> juillet 1989, les nouveaux fournisseurs devaient fournir un plan détaillé des activités qu'ils allaient entreprendre jusqu'au 30 juin 1990, indiquant comment ils envisageaient d'obtenir le minimum de 140 points nécessaires pour l'Année 1. Les activités entreprises avant le 1<sup>er</sup> juillet 1989 doivent être compatibles avec les orientations stratégiques à long terme du fournisseur. On évalue la performance de l'entreprise de la date de commencement au 30 juin 1990 et, au cours de l'année 1989-1990, on effectue une vérification provisoire, pour s'assurer des progrès réalisés en vue d'obtenir les points nécessaires.

Avant la création d'AUSTEL (c.-à d. avant le 1<sup>er</sup> juillet 1989), les demandes doivent être présentées en premier lieu au "Regulatory Directorate" de Telecom.

#### FOURNISSEURS EXISTANTS

Les entreprises que Telecom autorise actuellement à fournir du matériel de l'abonné peuvent :

- continuer à fonctionner dans le cadre de l'autorisation actuelle de Telecom, laquelle, dans tous les cas, doit expirer le 30 juin 1989, en vertu des nouveaux arrangements,
- . avant le mois de juillet, le fournisseur doit écrire à AUSTEL pour demander la prolongation de l'autorisation, et fournir une attestation indiquant qu'il a lu et

compris les nouveaux IDA et obtiendra les points nécessaires pour l'année 1989-1990; ou :

- demander une autorisation en vertu des nouveaux arrangements, comme les nouveaux fournisseurs; le fournisseur doit présenter un plan détaillé indiquant comment ils envisage d'obtenir le minimum de 140 points nécessaires pour l'Année 1, pendant la période finissant le 30 juin 1990. Dans ce cas, on évaluera toute la gamme du matériel de l'abonné que l'entreprise fabrique. Une entreprise qui fabrique plusieurs produits ne pourra pas obtenir simultanément une autorisation pour un produit dans le cadre des arrangements existants et pour un autre en vertu des nouveaux IDA.

. les fournisseurs existants qui veulent diversifier leur production en fabriquant un autre produit destiné à l'abonné devront utiliser cette option pour obtenir l'autorisation.

#### TRAITEMENT DES PRODUITS FINIS IMPORTÉS

Contrairement aux arrangements antérieurs, les nouveaux IDA autorisent l'importation de produits sur le marché australien pendant la période de transition. Toutefois, les produits finis importés entreront dans le calcul de la "production australienne" et du chiffre d'affaires. Par conséquent, leur présence entraînera une augmentation de l'effort qu'il faudra déployer pour obtenir les points nécessaires, en ce qui concerne la "production australienne", les exportations et la R-D. Toute décision dans ce sens devra donc être évaluée en fonction de ses répercussions sur les divers éléments du plan : le fournisseur devra s'assurer que l'utilisation de ces produits finis importés ne l'empêchera pas d'obtenir le nombre de points requis. Par exemple, si une forte dévaluation se produit, il faudra tenir compte de toute augmentation du prix des produits importés (y compris les composants), pour déterminer dans quelle mesure l'entreprise peut se permettre d'importer.

On calculera la valeur des importations en tenant compte des droits de douane et des frais de transport (valeur "au magasin"). Les entreprises qui utilisent une tierce partie pour leurs activités d'importation (par exemple un importateur ou un

distributeur spécialisés) doivent s'assurer que celle-ci leur fournit les documents d'importation qui contiennent l'information nécessaire.

On surveillera étroitement les niveaux globaux d'importation, pour s'assurer qu'ils restent dans les limites probablement autorisées. AUSTEL a le droit de retirer l'autorisation accordée à une entreprise, lorsqu'elle dispose de preuves lui indiquant que le niveau d'importation de celle-ci est considérablement supérieur à celui auquel elle a probablement droit et que, par conséquent, elle ne pourra pas obtenir les points nécessaires.

#### ADMINISTRATION

Dès sa création, le 1<sup>er</sup> juillet 1989, AUSTEL sera chargée de l'administration des IDA et, dans son rapport annuel, elle fournira des commentaires sur la performance réalisée dans le cadre de ces arrangements. Le "Department of Industry, Technology and Commerce" (DITAC) participera aux activités de contrôle reliées à l'application des IDA, pour s'assurer que l'évolution du secteur est compatible avec l'"Information Industries Strategy".

Avant la création d'AUSTEL, le "Department of Transport and Communications" assurera l'administration des IDA, en étroite collaboration avec le DITAC. Les demandes doivent être présentées en premier lieu au "Regulatory Directorate" de Telecom. On trouvera les adresses et numéros de téléphone pertinents à l'Annexe 4.

AUSTEL fera en sorte que des vérifications indépendantes soient effectuées dans chaque entreprise à la fin de chaque exercice, et évaluera ainsi la performance de celle-ci, en ce qui concerne l'échelle de cotation numérique. Le cas échéant, on effectuera des vérifications provisoires chez les nouveaux fournisseurs. L'entreprise remboursera le coût total de la vérification, comme c'est le cas en vertu des règlements actuels de Telecom.

#### PÉRIODE DE VALIDITÉ DE L'AUTORISATION

Pour les fournisseurs existants, l'autorisation sera valide pendant une période de douze mois commençant le 1<sup>er</sup> juillet.

Elle sera renouvelée sur demande à la date d'expiration, dans la mesure où :

- le fournisseur aura satisfait à toutes les conditions qui s'y rapportent; et où :
- cela aura été confirmé par une vérification indépendante.

Pour un nouveau fournisseur, la première période de validité de l'autorisation sera déterminée par les organismes administratifs, lesquels tiendront compte de la date de la présentation de la demande. Par exemple, dans des circonstances normales, si la demande est présentée au début de l'année financière, l'autorisation sera valide pour le restant de cette année financière.

#### APPROBATION DE L'AUTORISATION

Pour qu'un fournisseur existant puisse obtenir une autorisation pour l'Année 1 (1989-1990), il faut que Telecom atteste que l'entreprise a satisfait aux arrangements actuels, qui sont en vigueur jusqu'au 30 juin 1989. Pour l'Année 2 et les années suivantes, l'autorisation dépendra des résultats d'une vérification indépendante.

En ce qui concerne les nouveaux fournisseurs et les fournisseurs existants qui veulent fonctionner dans le cadre des nouveaux arrangements avant le 1<sup>er</sup> juillet 1989, l'approbation pour l'année 1989-1990 sera fondée sur l'évaluation d'un plan détaillé.

#### ANNULATION D'AUTORISATION

L'autorisation de raccordement au réseau sera automatiquement annulée lorsque le fournisseur n'obtient pas le nombre de points requis par les IDA. Lorsqu'on a retiré l'autorisation accordée à un fournisseur, celui-ci ne peut demander une nouvelle autorisation avant l'année suivante (cela signifie que s'il n'a pas obtenu le nombre de points nécessaires pour l'Année 1, le fournisseur ne pourra obtenir de nouvelle autorisation avant l'Année 3).



Le fournisseur qui demande un renouvellement d'autorisation sera traité comme un nouveau fournisseur : il devra présenter un plan détaillé indiquant la façon dont il entend obtenir le nombre de points nécessaires pour l'année où il prévoit entrer sur le marché.

Un changement de propriétaire n'entraîne pas de modification des obligations stipulées par les IDA. Le fournisseur est libre de se retirer du marché; dans ce cas, l'autorisation est annulée. Si l'entreprise veut demander un renouvellement d'autorisation, elle doit satisfaire aux conditions énoncées plus haut.

Lorsque l'autorisation d'un fournisseur est annulée, pour éviter de pénaliser les utilisateurs, on passera des accords au sujet de l'entretien du matériel existant, etc.

#### LA PRÉSENTATION DES DEMANDES PAR LES NOUVEAUX FOURNISSEURS

Il n'existe pas de formulaire particulier pour la présentation des demandes d'autorisation, mais le fournisseur doit fournir certains renseignements : nom et adresse de la société; attestation d'un cadre supérieur de l'entreprise, indiquant qu'il a lu et compris les "Industry Development Arrangements" concernant le matériel de l'abonné et les conditions qui s'y rapportent; date visée pour le commencement de la période de validité de l'autorisation et noms et numéros de téléphone des personnes ressources.

Lors de la préparation du plan détaillé qui doit accompagner la demande d'autorisation, on suivra l'exemple fourni à l'Annexe 3.

#### TRAITEMENT DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE

En vertu des IDA, tout composant néo-zélandais d'un produit fini (c.-à d. seulement la partie produite en Nouvelle--Zélande) entrera dans le calcul de la "production australienne". Toutefois, pour éviter tout double compte, le contenu néo-zélandais d'un produit exporté en Nouvelle-Zélande sera exclu du calcul de la valeur de l'exportation. Les IDA ne s'appliquent pas à la R-D effectuée en Nouvelle-Zélande et aux produits exportés par ce pays dans un pays autre que l'Australie.

LES ARRANGEMENTS QUI ENTRERONT EN VIGUEUR LE 1<sup>ER</sup> JUILLET 1993

Les IDA cessent de s'appliquer après le 30 juin 1993. Après cette date, le tarif douanier sera la forme d'aide opérationnelle. Il est actuellement de 23 p. cent et doit diminuer progressivement pour se situer à 15 p. cent en 1993.

LA PRÉSENTATION DES DEMANDES PAR DÉTAILLÉES

Les demandes par détaillées doivent être présentées dans un délai de 15 jours après la date de l'expiration de la licence. Elles doivent être accompagnées d'un rapport de l'importateur sur le marché de l'importation de la période de référence. Le rapport doit indiquer les raisons de la demande et les perspectives de la demande. Les demandes doivent être présentées dans un format standardisé. Les demandes doivent être présentées dans un format standardisé. Les demandes doivent être présentées dans un format standardisé.

Traitement de la nouvelle demande

La nouvelle demande doit être traitée dans un délai de 15 jours après la date de l'expiration de la licence. Elle doit être accompagnée d'un rapport de l'importateur sur le marché de l'importation de la période de référence. Le rapport doit indiquer les raisons de la demande et les perspectives de la demande. Les nouvelles demandes doivent être traitées dans un format standardisé. Les nouvelles demandes doivent être traitées dans un format standardisé. Les nouvelles demandes doivent être traitées dans un format standardisé.

**DÉFINITIONS DES QUATRE PRODUITS DESTINÉS À L'ABONNÉ AUXQUELS S'APPLIQUENT LES NOUVEAUX "INDUSTRY DEVELOPMENT ARRANGEMENTS"****PREMIERS TÉLÉPHONES**

Les téléphones fournis sous contrat à Telecom, destinés exclusivement au marché des premiers appareils procurés dans le cadre de la fourniture d'un service téléphonique. Tous les autres téléphones sont appelés "téléphones supplémentaires" et ne sont donc pas soumis aux dispositions des IDA. Le monopole de Telecom sur la fourniture de premiers téléphones fera l'objet d'une étude avant le 31 décembre 1990, et une décision au sujet de son éventuelle continuation sera prise avant le 30 juin 1991. Les conséquences pour les IDA seront déterminées à la même époque.

**AUTOCOMMUTATEURS PRIVÉS**

Un appareil de commutation utilisé par l'abonné, autre qu'un SBS ("Small business system").

**SYSTÈMES D'INTERCOMMUNICATION DESTINÉS AUX PETITES ENTREPRISES (SBS)**

Un système de commutation utilisé par l'abonné, capable d'indiquer à chaque utilisateur quelle ligne il est en train d'utiliser. Chaque instrument ou bloc de touches est capable de "prendre" ou de lancer un appel sur n'importe quelle ligne et de transférer des appels. En outre, les SBS se distinguent des "téléphones supplémentaires" par le fait que leurs blocs de touches ne fonctionnent que lorsqu'ils font partie intégrante du système.

**TÉLÉPHONES MOBILES CELLULAIRES**

Tout appareil qui peut être relié aux services MobileNet de Telecom.



**DÉFINITIONS DE "R-D", D'"EXPORTATIONS" ET DE  
"PRODUCTION AUSTRALIENNE"**

Les dépenses de R-D doivent être admissibles comme telles en vertu de l'article 73B, paragraphe 1 de l'"Income Tax Assessment Act 1936". Le montant acceptable sera celui pour lequel l'entreprise aura demandé une déduction, dans sa déclaration d'impôt. La loi définit comme suit les activités de R-D :

"(a) activités systématiques ou expérimentales, ou recherches qui :

- (i) prennent place en Australie ou dans un territoire extérieur;
- (ii) comportent un élément d'innovation ou de risque technique; et
- (iii) ont pour objet :
  - (A) l'acquisition de nouvelles connaissances (que celles-ci aient ou n'aient pas d'application pratique particulière), ou
  - (B) la création de matériaux, de produits, d'appareils, de processus ou de services nouveaux ou améliorés; ou..."

À titre d'indication : si l'objectif principal est d'apporter des améliorations techniques à un produit ou à un processus, il s'agit d'une activité de développement. Toutefois, lorsque le produit, le processus ou la méthode sont déjà bien déterminés et que l'objectif est de développer des marchés, de planifier ou de faciliter la production, il ne s'agit plus d'une activité de développement.

Exemples d'activités qui peuvent être considérées comme conformes au paragraphe (B) de la définition, dans la mesure où elles sont directement reliées à la R-D :

- . conception industrielle
- . études techniques
- . organisation de la production
- . recherche opérationnelle
- . modélisation et recherche en mathématiques
- . mise au point de logiciel informatique
- . conception, construction et mise à l'essai de prototypes, et
- . usine pilote (jusqu'à concurrence de 10 millions de dollars)

La législation exclut spécifiquement certains types d'activités, notamment :

- . les études de marché
- . le contrôle de la qualité
- . les modifications d'ordre esthétique ou stylistique.

On désigne par "production australienne" la valeur totale de la production australienne (laquelle comprend les composants importés et les produits finis), moins la valeur des produits importés. L'ensemble du matériel de l'abonné fabriqué par l'entreprise entre dans ce calcul. La valeur de la production comprend les coûts engagés par l'entreprise, en Australie, pour le ou les processus utilisés dans la fabrication du matériel, y compris la production autorisée qui a été effectuée par des sous-traitants. Cela comprend les dépenses engagées pour la formation et le perfectionnement du personnel. On calculera la valeur des importations en tenant compte des droits de douane et des frais de transport (valeur "au magasin").

En ce qui concerne les téléphones mobiles cellulaires, le coût des piles est exclu de ce calcul, puisqu'il s'agit de produits de consommation.

Lorsque l'entreprise fabrique aussi des produits qui ne sont pas destinés aux abonnés, les frais généraux admissibles seront calculés au prorata de la valeur de la production de matériel de l'abonné. La teneur néo-zélandaise d'un produit fini entrera dans le calcul de la "production australienne".

On désigne par exportations les biens, matériaux ou articles destinés aux abonnés et vendus à l'extérieur de l'Australie, qui ont été produits, fabriqués ou partiellement fabriqués en

Australie, à l'exception des produits réexportés. On évalue ces exportations franco à bord. La valeur moyenne de la "production australienne" dans les exportations de matériel de l'abonné doit être au moins égale au minimum permettant d'obtenir le nombre de points nécessaires pour la "production australienne". On mesure la valeur des exportations au moment de leur vente à l'extérieur de l'entreprise.

Pour éviter le double compte, le contenu néo-zélandais d'un produit exporté en Nouvelle-Zélande sera exclu du calcul de la valeur de l'exportation.

Le chiffre d'affaires comprend : le chiffre des ventes (taxes de vente et d'accise exclues) de matériel de l'abonné -- produit ou non par l'entreprise --; les primes et subventions à la production; tous les autres produits d'exploitation; les travaux d'équipement effectués en vue d'une location ou d'une cession à bail. Sont exclus de ce calcul : les encaissements d'intérêts, de redevances et de dividendes et les produits de la vente d'immobilisations corporelles.

Les prix de vente des produits destinés aux abonnés se calculent au moment où ils sont vendus à l'extérieur de la société (la "société" inclut les filiales, par exemple les points de vente). Par exemple, lorsque la société vend du matériel de l'abonné directement à l'utilisateur final (de l'usine même ou par l'entremise de son propre réseau de distributeurs ou de concessionnaires), la valeur du produit est le prix de vente à l'utilisateur final. Par contre, si la société vend le produit à un distributeur indépendant qui le revend ensuite, la valeur du produit est, pour le fabricant, le prix de vente au distributeur.

(chiffres concernant les années subséquentes.)

Description de la stratégie globale de l'entreprise, y compris, dans la mesure du possible, un aperçu de la structure de la société (par exemple, les divisions d'exploitation, etc.).

Les opérations reliées à la production de matériel de l'abonné :





DEMANDE D'AUTORISATION DE FOURNIR DU MATÉRIEL DE L'ABONNÉ EN VERTU DES NOUVEAUX "INDUSTRY DEVELOPEMENT ARRANGEMENTS" - PRÉSENTATION RECOMMANDÉE

1. LETTRÉ D'ACCOMPAGNEMENT

- . Adressée au "Regulatory Directorate", Telecom
- . Contient les renseignements suivants :
  - une déclaration indiquant qu'on a lu et compris les IDA et que la société obtiendra le nombre de points nécessaires pour l'année de l'entrée sur le marché
  - la date visée pour le commencement de la période de validité de l'autorisation
  - le nom d'un cadre de la société qui servira de personne ressource, en ce qui concerne ces questions
- . La lettre doit être signée par un cadre supérieur de la société, qui dispose du pouvoir d'engager celle-ci dans les activités prescrites par les IDA.

2. PLAN DES OPÉRATIONS RELIÉES À LA PRODUCTION DE MATÉRIEL DE L'ABONNÉ

- (Les données financières qui figureront ci-dessous doivent se rapporter à l'année de l'entrée sur le marché. Toutefois, le cas échéant, on pourra aussi fournir des chiffres concernant les années subséquentes.)
- . Description de la stratégie globale de l'entreprise, y compris, dans la mesure du possible, un aperçu de la structure de la société (par exemple, les divisions d'exploitation, etc.).
  - . Les opérations reliées à la production de matériel de l'abonné :

- liens avec la stratégie globale de l'entreprise
- produits qui seront fournis
- détails des opérations reliées à la production de matériel de l'abonné, y compris l'emplacement de l'usine, l'emploi, la sous-traitance éventuelle, etc.
- la société envisage-t-elle une période de transition (c.-à-d. une orientation progressive vers la production intérieure)?

#### Production australienne

- ventilation (par année financière) des données financières relatives aux coûts de production engagés à l'extérieur de l'usine : composants importés, produits finis destinés aux abonnés, teneur locale (matériaux, main-d'oeuvre), frais généraux de l'usine, etc.
- détails spécifiques sur les importations prévues de produits finis
- les fournisseurs qui vont vendre pour la première fois du matériel de l'abonné sur le marché australien indiqueront quand les diverses activités reliées à la fabrication seront entreprises.

#### Recherche et développement

- dépenses de R-D prévues, pour le matériel de l'abonné
- nature des diverses activités de R-D qui seront entreprises et leurs dates de commencement
- lien avec les futures activités de production et d'exportation

**Exportations**

- estimation du volume et de la valeur du matériel de l'abonné destiné à l'exportation, et destinations
- perspectives d'avenir
- les produits seront-ils vendus à un distributeur ou exportés directement par l'entreprise?
- s'agit-il de sous-ensembles ou de produits finis?

**Chiffre d'affaires**

- estimation du chiffre d'affaires relié à la vente de matériel de l'abonné

Estimation du nombre total de points obtenus pour l'année de l'entrée sur le marché

- Production australienne

R-D

- Exportations

Personne ressource : Alex Gosman

Téléphone : (062) 761861

Télex : (062) 761943

**TELECOM**

Director

Regulatory Directorate

13 th Floor, 500 Collins St

Melbourne Vic 3000

Personne ressource :

Jim Holmes

Téléphone : (03) 6067967

Télex : (062) 6297850



## APPLICATION DE L'ECHELLE DE COTATION NUMERIQUE

NOMS ET NUMEROS DE TELEPHONE DES PERSONNES RESSOURCES, EN CE QUI CONCERNE LES "NEW INDUSTRY DEVELOPMENT ARRANGEMENTS" RELATIFS AU MATERIEL DE L'ABONNE

Exportations	100
Production australienne	100

## DEPARTMENT OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

Telecommunications Policy Division  
1st Floor, 12 Mort St, Canberra City.

Année Téléphones mobiles Autocommutateurs Premiers  
GPO Box 594, Canberra City, ACT 2601 privés téléphones

Personne ressource : Tom Dale  
Téléphone : (062) 679024  
Télécopieur : (062) 679893

1<sup>er</sup> juillet 1989  
1<sup>er</sup> juillet 1990  
1<sup>er</sup> juillet 1991

## DEPARTMENT OF INDUSTRY, TECHNOLOGY AND COMMERCE

Light Industries Division .  
Information Industries Branch.  
4th Floor, Building 4, 51 Allara St, Canberra City.  
GPO Box 9839, Canberra City, ACT 2601.

Personne ressource : Alex Gosman  
Téléphone : (062) 761861  
Télécopieur : (062) 761943

## TELECOM

Director  
Regulatory Directorate  
13 th Floor, 500 Collins St  
Melbourne Vic 3000

Personne ressource : Jim Holmes  
Téléphone : (03) 6067967  
Télécopieur : (062) 6297860

Pour la production, on attribuera au prorata un nombre de points situé entre le minimum et le maximum prescrite.



APPLICATION DE L'ECHELLE DE COTATION NUMERIQUENombre maximum de points

Recherche et développement (R-D)	100
Exportations	100
Production australienne	100

Nombre minimum de points

Année commençant le :	Téléphones mobiles cellulaires	Autocommutateurs privés	Premiers téléphones
-----------------------	--------------------------------	-------------------------	---------------------

Performance requise pour l'année précédente

1 <sup>er</sup> juillet 1989	admissibilité du fournisseur existant
1 <sup>er</sup> juillet 1990	
1 <sup>er</sup> juillet 1991	
1 <sup>er</sup> juillet 1992	

Calcul de la R-D

On attribue au prorata 20 points pour chaque 1 p. cent du chiffres d'affaires de l'entreprise relié à la vente de matériel de l'abonné.

Calcul des exportations

On attribue au prorata 5 points pour chaque 1 p. cent du chiffres d'affaires relié à l'exportation.

Calcul de la production australienne (PA)

$$PA = \frac{\text{Valeur totale de la production de la société} - \text{valeur des exportations}}{\text{Valeur totale de la production de la société}}$$

Premiers téléphones	Téléphones mobiles cellulaires	Autocommutateurs privés
<25%      0	<15%      0	<15%      0
25%      50	15%      50	15%      50
>50%    100	>35%    100	>25%    100

Pour la production, on attribuera au prorata un nombre de points situé entre le minimum et le maximum prescrits.





LISTE DES COMMUNICATIONS

ENQUÊTE SUR LES MOYENS ADAPTÉS POUR LA RÉGULATION

NUMERO	NOM DE L'ÉMETTEUR	DATE DE RÉCEPTION
--------	-------------------	-------------------

**ANNEXE C**

**Liste des communications présentées au Comité Saunderson**

1	[Faint text]	12 mars 1953
2	The Association of... [Faint text]	27 février 1953
3	[Faint text]	27 février 1953
4	[Faint text]	17 février 1953
5	[Faint text]	20 février 1953
6	[Faint text]	20 février 1953

ANNEXE C

Liste des communications présentées au Comité d'audition

LISTE DES COMMUNICATIONS

ENQUÊTE SUR LES NOUVEAUX SERVICES RELIES À LA RADIODIFFUSION

NUMERO	NOM ET ADRESSE	DATE DE RECEPTION
1	Australian Broadcasting Tribunal PO Box 1308 NORTH SYDNEY NSW 2059	10 mars 1989
2	The Australian Children's Television Action Committee 569 Nicholson Street NORTH CARLTON VIC 3054	16 février 1989
3	Public Broadcasting Association of Australia 645 Harris Street ULTIMO NSW 2007	17 février 1989
4	Family Broadcasting Network 39 Norman Avenue AUBURN NSW 2144 PO Box 233 PARRAMATTA NSW 2154	17 février 1989
5	Independent Television Newcastle 41-45 Newcomen Street NEWCASTLE NSW 2300	20 février 1989
6	Television Unlimited PO Box 249 FITZROY VIC 3065	20 février 1989

NUMERO	NOM ET ADRESSE	DATE DE RÉCEPTION
7	Telecom Australia Pay TV Task Force Corporate Strategy 3/191 Queen Street MELBOURNE VIC 3000	28 février 1989
8	Australia's National Satellite System AUSSAT 54 Carrington Street SYDNEY NSW 2000	28 février 1989
9	Department of Transport Communications GPO Box 594 CANBERRA ACT 2601	1 <sup>er</sup> mars 1989
10	Government of Western Australia Office of the Premier 197 St George's Terrace PERTH WA 6000	2 mars 1989
11	Federation of Australian Radio Broadcasters 8 Glen Street MILSONS POINT NSW 2061	3 mars 1989
12	Australian Telecommunications Users Group PO Box 357 MILSONS POINT NSW 2061	6 mars 1989

---

NUMÉRO	NOM ET ADRESSE	DATE DE RECEPTION
--------	----------------	-------------------

---

13	Australian Film Television and Radio School AFTRS Cnr Balaclava Road and Epping Highway (PO Box 126) NORTH RYDE NSW 2113	6 mars 1989
14	Scientific Atlanta Pty Ltd Unit 2, 2 Aquatic Drive FRENCHS FOREST NSW 2086	8 mars 1989
15	Network'TEN Australia Pty Ltd Pittwater and Epping Roads NORTH RYDE NSW 2113 PO Box 10 LANE COVE NSW 2066	10 mars 1989
16	Integrated Communication Limited AMP Building 2 Trentwood Avenue MELBOURNE VIC 3104	14 mars 1989
17	AAP Reuters Communications Pty Ltd Incorporated in NSW 30 Ross Street GLEBE NSW 2001	14 mars 1989
18	Australian Broadcasting Corporation GPO BOX 9994 SYDNEY NSW 2001	14 mars 1989

---

Les communications du Communications Law Center, qui  
ont été présentées à diverses dates, ont été regroupées  
en une seule, la communication n. 35.

---

NUMÉRO	NOM ET ADRESSE	DATE DE RÉCEPTION
--------	----------------	-------------------

---

19	Federation of Australian Commercial Television Stations (FACTS) 44A Avenue Road OSMAN NSW 2088	15 mars 1989
20	Department of Aboriginal Affairs MLC Tower Building PHILLIP ACT 2606	15 mars 1989
21	Australian Writers Guild 60 Kettett Street KINGS CROSS NSW 2011	15 mars 1989
22	Mr R J Rowe Richard J Rowe and Associates Pty Ltd PO Box 105 MOOLOOLABA QLD 4557	15 mars 1989
23	Communications Consultants Pty Ltd 22 Everton Road STRATHFIELD NSW 2135	17 mars 1989
24	Touche Ross Services Pty Ltd Rialto 525 Collins Street MELBOURNE VIC 3001	21 mars 1989
25	*	

---

\* Les communications du Communications Law center, qui ont été présentées à diverses dates, ont été regroupées en une seule, la communication n° 35.

NUMERO	NOM ET ADRESSE	DATE DE RECEPTION
26	Australian Record Industry Association Ltd 249 Pitt Street SYDNEY NSW 2000	4 avril 1989
27	Totalizator Agency Board of NSW 495 Harris Street ULTIMO NSW 2007	4 avril 1989
28	Australian Association of National Advertisers 388 George Street SYDNEY NSW 2000	6 avril 1989
29	Department of Transport and Communications GPO Box 594 CANBERRA ACT 2601	6 avril 1989
30	Telecom Australia 3/191 Queen Street MELBOURNE VIC 3000	6 avril 1989
31	Department of Transport and Communications GPO Box 594 CANBERRA ACT 2601	6 avril 1989
32	Australia's National Satellite System (AUSSAT) 54 Carrington Street SYDNEY NSW 2001	6 avril 198

NUMÉRO	NOM ET ADRESSE	DATE DE RÉCEPTION
33	Australian Council of Trade Unions (ACTU) 'ACTU HOUSE' 393-397 Swanston Street MELBOURNE VIC 3000	10 avril 1989
34	*	
35	Communications Law Centre University of NSW PO BOX 1 KENSINGTON NSW 2033	12 avril 1989
36	Broadcast Technical Services Pty Ltd 8 Eastview Avenue NORTH RYDE NSW 2113	21 avril 1989
37	Hoyts Entertainment Limited Triple M Tower Level 25, 500 Oxford Street BONDI JUNCTION NSW 2022	18 avril 1989
38	Amos Aked and Swift Pty Ltd 1st Floor 484 Kent Street SYDNEY NSW 2000	24 avril 1989
39	Scientific Atlanta Pty Ltd Unit 2, 2 Ac#uatic Drive FRENCHS FOREST NSW 2086	24 avril 1989

\* Les communications du Communications Law center, qui ont été présentées à diverses dates, ont été regroupées en une seule, la communication n° 35.



NUMERO	NOM ET ADRESSE	DATE DE RECEPTION
40	Communications Law Centre University of NSW PO Box 1 KENSINGTON NSW 2033	24 avril 1989
41	Public Broadcasting Association 645 Harris Street ULTIMO NSW 2007	24 avril 1989
42	Australian Caption Centre 1st Level, Fortune House 88-90 Foreaux Street SURRY HILLS NSW 2010	4 mai 1989
43	Independent Television Newcastle 41-45 Newcomen Street NEWCASTLE NSW 2300	3 mai 1989
44	Australian Writers Guild 60 Kellett Street KINGS CROSS NSW 2011	1 <sup>er</sup> mai 1989
45	AAP Reuters Communications Pty Ltd Incorporated in NSW 30 Ross Street GLEBE NSW 2001	9 mai 1989
46	Telecom Australia 3/191 Queen Street MELBOURNE VIC 3000	8 mai 1989



4.7 Le Ministère estime que, s'il est possible que le gouvernement prescrive des systèmes de distribution, "cela aurait inévitablement de considérables répercussions commerciales qu'il serait difficile d'évaluer", parce qu'il y a trop d'inconnues". Le Ministère juge préférable qu'on attribue aux exploitants des licences qui autorisent la fourniture de services sans spécifier le système de distribution à utiliser. Cette décision devrait être laissée à la discrétion du titulaire de licence".

4.8 Certaines communications présentées au Comité -- en particulier celle de Communications Law Center (CLC), soutiennent qu'il faut autoriser l'établissement de la télévision payante pour mettre des canaux à la disposition du public, du gouvernement et des établissements d'enseignement. Le CLC a demandé au Comité d'adopter l'objectif suivant, en ce qui concerne les services reliés à la radiodiffusion : "garantir la réelle diversité des émissions, lesquelles devraient comprendre des productions locales, la programmation communautaire, les émissions éducatives, les émissions d'information et les émissions destinées aux enfants".

#### ANNEXE D

### Extrait du rapport du Comité permanent chargé d'étudier l'introduction de la télévision payante en Australie

4.9 Le gouvernement soulève d'abord deux questions reliées entre elles. La première : quels objectifs le gouvernement veut-il atteindre au moyen de la télévision payante ou de la réglementation de celle-ci? C'est une question dont il faut débattre dès le début. La seconde, qui lui est reliée : les objectifs commerciaux devraient-ils être les seuls facteurs qui déterminent la manière dont on doit introduire et gérer la télévision payante en Australie?

4.10 Au Chapitre 3, le Comité soutient que la télévision payante est bien plus qu'un produit commercial. Correctement gérée, elle pourrait favoriser considérablement la pluralité des opinions au sein de la société australienne, en augmentant la diversité de la propriété et des émissions non commerciales.

\* "1989 Pay TV Report", p. 149 et transcription du 31 juillet 1989, p. 586.

\* "1989 Pay TV Report", p. 149.

\* Communication n° 35, p. 3, 11.



4.7 Le Ministère estime que, s'il est possible que le gouvernement prescrive des systèmes de distribution, "cela aurait inévitablement de considérables répercussions commerciales qu'il serait difficile d'évaluer", parce qu'il y a trop d'inconnues<sup>3</sup>. Le Ministère juge préférable qu'on attribue aux exploitants des licences qui autorisent la fourniture de services sans spécifier le système de distribution à utiliser. Cette décision devrait être laissée à la discrétion du titulaire de licence<sup>4</sup>.

4.8 Certaines communications présentées au Comité -- en particulier celle du Communications Law Center (CLC), soutiennent qu'il faut autoriser l'établissement de la télévision payante pour mettre des canaux à la disposition du public, du gouvernement et des établissements d'enseignement. Le CLC a demandé au Comité d'adopter l'objectif suivant, en ce qui concerne les services reliés à la radiodiffusion : "garantir la réelle diversité des émissions, lesquelles devraient comprendre des productions locales, la programmation communautaire, les émissions éducatives, les émissions d'information et les émissions destinées aux enfants"<sup>5</sup>.

4.9 Les arguments en faveur d'une intervention du gouvernement soulèvent d'abord deux questions reliées entre elles. La première : quels objectifs le gouvernement veut-il atteindre au moyen de la télévision payante ou de la réglementation de celle-ci? C'est une question dont il faut débattre dès le début. La seconde, qui lui est reliée : les objectifs commerciaux devraient-ils être les seuls facteurs qui détermineront la manière dont on doit introduire et gérer la télévision payante en Australie?

4.10 Au Chapitre 3, le Comité soutient que la télévision payante est bien plus qu'un produit commercial. Correctement gérée, elle pourrait favoriser considérablement la pluralité des opinions au sein de la société australienne, en augmentant la diversité de la propriété et des émissions non commerciales.

---

<sup>3</sup> "1989 Pay TV Report", p. 140 et transcription du 31 juillet 1989, p. 586.

<sup>4</sup> "1989 Pay TV Report", p. 140.

<sup>5</sup> Communication n° 35, p. 7,12.

Le Comité approuve donc les points de vue et les sentiments exprimés dans la communication du CLC et le rapport du Tribunal sur la "CSTV" (1982). Toutefois, il faut reconnaître que le choix d'un système permettant de réaliser de tels objectifs non commerciaux ne peut être effectué par le marché lui-même. Par conséquent, c'est au gouvernement qu'il incombe de choisir et de désigner le ou les systèmes de distribution de services de télévision payante.

4.11 En ce qui concerne le rôle du gouvernement dans la sélection d'un système de distribution, le Ministère "couvre sa mise". Son rapport de février 1989 et l'explication qu'il a ensuite fournie à ce sujet favorisaient une solution axée sur le marché. Cette dernière explication reconnaissait aussi qu'il "est très souhaitable qu'un service de télévision payante offre des émissions locales et communautaires" et qu'il faudra peut-être fournir aux décisionnaires des conseils au sujet des éventuels mécanismes à mettre en oeuvre. DOTAC recommande maintenant que, "dans la mesure du possible", l'exploitant de télévision payante puisse choisir le système de distribution<sup>6</sup>.

#### Choix des systèmes de distribution : les critères

4.12 Le Comité utilise les cinq critères suivants pour déterminer quel système de distribution de services de télévision convient le mieux à l'Australie :

- (a) nombre de canaux;
- (b) coûts assumés par l'abonné;
- (c) diversité de la propriété; et
- (d) capacité d'adaptation à des systèmes plus perfectionnés.

4.13 On a mentionné plus haut que la survie de la télévision payante sera possible dans la mesure où le consommateur (le téléspectateur ou l'abonné) estimera qu'il en a (ou en aura) pour son argent. Donc, au minimum, la télévision payante doit être suffisamment différente de la télédiffusion commerciale et nationale. En ce qui concerne cette différenciation, le nombre de canaux disponibles est un facteur essentiel, puisque la

---

<sup>6</sup> Transcription du 31 juillet 1989, p. 584-594.

diversité des émissions en dépend, ainsi que la possibilité d'offrir des programmations locales et communautaires. Un grand nombre de canaux favorise la concurrence et réduit le coût du système de distribution que l'abonné doit assumer.

4.14 Le Comité considère que le nombre de canaux et le coût assumé par l'abonné sont les principaux facteurs, mais on doit aussi tenir compte d'un autre critère : l'accès universel aux installations de télévision payante et l'échéancier qui s'y rapporte. Plusieurs communications recommandent que l'accès soit le plus universel possible, tant du point de vue des consommateurs (la télévision payante devrait rejoindre le maximum de gens) que de celui des éventuels fournisseurs de services (le nombre d'abonnés devrait être suffisamment élevé pour que l'investissement soit rentable).

4.15 Un autre critère utilisé dans la procédure de sélection : la possibilité d'augmenter la diversité de la propriété. Il est relié à l'objectif de la politique visant à prévenir la concentration excessive des services de radiodiffusion. Il suffit de mentionner que des règles spéciales s'appliquent à la radiodiffusion, à cause de la capacité de celle-ci d'influencer l'opinion publique, et que la nouvelle définition de la radiodiffusion recouvre ou doit recouvrir la télévision payante.

4.16 La télévision interactive permet de fournir des services tels les jeux-questionnaires et les émissions de jeux qui permettent la participation directe des téléspectateurs. Elle permet aussi d'offrir des services essentiellement distincts de la télévision : bancaire, téléachat, services de sécurité et services éducatifs<sup>7</sup>.

4.17 De tels services sont utiles mais ne doivent pas constituer un facteur déterminant dans la sélection d'un système de distribution, car il est peu probable qu'on puisse démontrer que leur introduction dépend de celle de la télévision payante. Toutefois, la télédistribution pourrait favoriser l'introduction de ces services.

---

<sup>7</sup> "1989 Pay TV Report", p. 16.

4.18 Si aucun système de distribution ne satisfait adéquatement aux critères, il faudra spécifier la technique initiale d'alimentation (p. ex. le câble ou le SDM). Évidemment, aucun système ne pourrait desservir toute l'Australie : on utiliserait un système dans certaines régions, un autre ailleurs -- une solution "hybride". Par exemple, dans les régions éloignées ou peu peuplées, le type de système utilisé serait déterminé par la technologie disponible.





AVANTAGES COMPARATIFS DES SYSTEMES DE DISTRIBUTION

SYSTEME DE DISTRIBUTION CRITERES	UHF	SDM	DBS	CÂBLE	CHOIX CABLE/SDM
Effets du nombre de canaux	Nombre : 1 Diversité : Limitée Production locale, etc. : Limitée Potentialiel de concurrence : Aucun M	Nombre : 3 à 10 (a) Diversité : Satisfaisant Production locale, etc. : Satisfaisant Potentialiel de concurrence : Satisfaisant S	Nombre : 6 Diversité : Satisfaisant Production locale, etc. : Aucune Potentialiel de concurrence : Satisfaisant S	Nombre : 40 (b) Diversité : Excellent Production locale, etc. : Excellent Potentialiel de concurrence : Excellent E	Mêmes cotes que pour le SDM. Principale différence: la solution 'hybride' permet de fournir un service commençant en juin 1991 et, plus tard, d'utiliser uniquement un système de distribution par câble (dont les cotes sont élevées) et d'éviter les inconvénients de celui-ci, en ce qui concerne l'universalité de l'accès et l'échéancier.
Coûts d'investissement assumés par l'abonné	Faible B	Moyen 540 à 820 dollars (c) S	Moyen 520 à 1000 dollars (d) S	Moyen S	
Universalité de l'accès et échéancier	Rejoint : 96 % (e) Début : Juin 1991 (f) Couverture : 96 % B	Rejoint : 100 % Début : Juin 1991 (g) Couverture : Progressive (h) B	Rejoint : 94 % Début : Avril 1992 Couverture : 94 % B	Rejoint : 60 % (l) Début : 1994-1995 Couverture : Progressive (j) M	
Possibilité d'augmenter la diversité de la propriété	Bonne (k) B	Bonne (l) B	Limitée (m) M	Bonne (n) B	
Capacité de fournir de nouveaux services	Aucune M	Aucune M	Aucune M	Oui B	

NOTES:

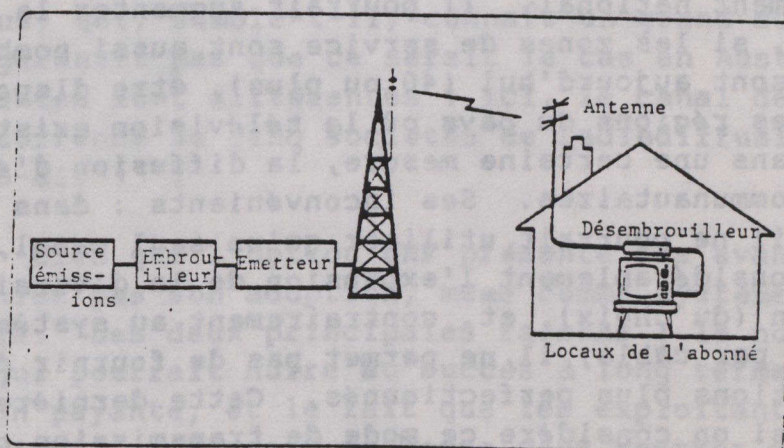
- (a) De 3 ou plus dans les capitales à 10 dans les régions ou aucun autre SDM concurrent n'utilise des fréquences
- (b) Câble coaxial; illimitée si on utilise les fibres optiques
- (c) Communication No. 49
- (d) Communication No. 80
- (e) Comme pour la radiodiffusion en direct ('free-to-air'), pourcentage de la population
- (f) Dix-huit mois après la date de la décision, soit le 1er janvier 1990
- (g) Comme pour le système UHF
- (h) Dépend de décisions en matière d'investissement
- (i) Principaux centres métropolitains et régionaux
- (j) Il est peu probable qu'elle atteigne 60% avant l'an 2000
- (k) Compte tenu du fait que les actuelles zones de service présentent une quarantaine de marchés
- (l) Comme pour le système UHF
- (m) Marché national
- (n) Comme pour le système UHF

Les cotes sont les suivantes:

M - Médiocre S - Satisfaisant B - Bon E - Excellent

## Sélection des systèmes de distribution : les options - (a) UHF

4.19 On peut émettre des signaux UHF à partir d'une station terrestre, en les embrouillant pour que seuls les abonnés puissent voir les images. Un tel système n'utiliserait probablement qu'un seul canal, assurant une pénétration de 96 p. cent, et commencerait environ dix-huit mois après la prise d'une décision autorisant l'introduction de la télévision payante<sup>°</sup>. Cette période de dix-huit mois est nécessaire pour l'adoption de la législation, la définition des licences de classe et le traitement des demandes de licences, autant de facteurs qui ont une incidence sur les options relatives au système de distribution. Ces facteurs ne seront probablement déterminants que pour les techniques actuellement disponibles -- UHF et SDM.



Source : "1989 Pay TV Report", p. 18.

4.20 En ce qui concerne la valeur du système de distribution UHF, les opinions exprimées dans les communications présentées au Comité étaient partagées. Touche Ross a exprimé son inquiétude quant à l'avantage concurrentiel à long terme -- le monopole de fait -- qui serait accordé au fournisseur du service UHF, si un seul canal était disponible<sup>°</sup>. Le Communications Law Centre

<sup>°</sup> Le ministre des Transports et des Communications, dans un article du Canberra Times, 10 février 1989.

<sup>°</sup> Communication n° 24, p. 2.

préconise l'introduction de la télévision payante au moyen d'un système de distribution UHF qui serait ensuite remplacé par un système de distribution par câble, lorsque cette technique serait disponible. Éventuellement, le canal UHF pourrait servir à la télévision publique. Le Centre propose qu'on exige du ou des exploitants de télévision payante qu'ils offrent gratuitement à la télévision publique l'infrastructure mise en place pour la télévision payante. Il estime que, de cette façon, la télévision payante UHF permettrait de "lancer" la télévision publique<sup>10</sup>. Le coût en capital de l'infrastructure est de 20 millions de dollars<sup>11</sup>.

4.21 Le système de distribution UHF offre l'avantage suivant : sa mise en oeuvre est assez rapide et relativement peu coûteuse, tant pour le consommateur que du point de vue de l'investissement national. Il pourrait augmenter la diversité de la propriété, si les zones de service sont aussi nombreuses qu'elles le sont aujourd'hui (40 ou plus), être disponible dans la plupart des régions du pays où la télévision existe déjà, et permettre, dans une certaine mesure, la diffusion d'émissions locales et communautaires. Ses inconvénients : dans la plupart des villes, il ne pourrait utiliser qu'un seul canal, ce qui limiterait considérablement l'expansion de la diversité de la programmation (du choix), et, contrairement au système de distribution par câble, il ne permet pas de fournir des services de communications plus perfectionnés. Cette dernière limitation importe peu si on considère ce mode de transmission comme un système de distribution provisoire qu'on utilise en attendant qu'une technique plus avancée permette de le remplacer.

4.22 Même comme solution provisoire, le système de distribution UHF ne pourrait pas servir à d'autres fins -- p. ex. pour un autre radiodiffuseur national, pour des services éducatifs ni même pour des services de télévision par abonnement qui ne fournissent pas des programmes de divertissement. Même comme solution provisoire, le système de distribution UHF

---

<sup>10</sup> Communication n° 35, p. 28 et transcription du 12 avril 1989, p. 348-349.

<sup>11</sup> "1989 Pay TV Report", p. 72 et 82. Le coût en capital de 4 millions de dollars par service, multiplié par 5 (les 5 capitales).

présente deux autres inconvénients. Le premier : comme le système ne pourrait fonctionner qu'après le milieu de l'année 1991 -- au plus tôt -- l'exploitant n'aurait pas le temps de rentrer dans ses frais et de réaliser des bénéfices avant la date présumée de l'introduction d'un système plus perfectionné<sup>12</sup>.

4.23 Le deuxième inconvénient supplémentaire du système de distribution UHF : le nombre limité de canaux qu'il peut fournir (deux au maximum, et les avis sont partagés à ce sujet). Le Comité estime qu'à long terme, cette faible capacité pourrait nuire à la viabilité de la télévision payante, parce qu'elle réduit la possibilité de différencier le produit de celui de la télévision existante et a donc une incidence négative sur la valeur relative de la télévision payante. Il est vrai qu'en France il n'existe qu'un seul canal de télévision payante, le Canal plus, qui, semble-t-il, connaît un grand succès. En soi, cela ne garantit pas que ce serait le cas en Australie, où les circonstances sont différentes : ici, le canal devrait faire face à la concurrence de cinq sociétés de radiodiffusion en direct ("free-to-air")<sup>13</sup>.

4.24 Bien que l'option UHF présente des avantages, le Comité ne préconise pas son adoption, même comme système de distribution provisoire. Les deux principales raisons : le nombre limité de canaux, qui pourrait nuire au succès à long terme de la télévision payante, et le fait que les exploitants ne disposeraient pas d'assez de temps pour rentrer dans leurs frais avant l'introduction d'autres techniques de distribution. On devrait réserver le canal UHF à d'autres usages éventuels -- radiodiffusion nationale, services éducatifs ou même un autre type de télévision payante.

#### Sélection des systèmes de distribution : les options - (b) SDM

4.25 Le SDM est un système de distribution multipoint permettant de transmettre en visibilité optique des signaux embrouillés. Dans une région déterminée, une source d'émission

---

<sup>12</sup> "1989 Pay Tv Report", vol. 2, p. 144.

<sup>13</sup> Communication de l'Australian Film Commission, au sujet du Canal plus, n° 77, et transcription du 4 octobre 1989, p. 724.

(émetteurs) envoie des signaux SHF que les abonnés captent à l'aide d'antennes spéciales munies de dispositifs de désembrouillage adéquats. DOTAC a informé le Comité que, dans le cadre de l'actuel plan d'attribution de fréquences, le SDM permettrait de fournir une réception de bonne qualité sur 3 canaux dans des capitales et sur un maximum de 10 canaux dans les endroits où cette technique n'est pas encore utilisée. En modifiant le plan d'attribution de fréquences de telle sorte que le nombre de canaux de SDM disponibles pour la télévision payante soit plus élevé, on pourrait faire augmenter le nombre de canaux capables de fournir une réception de bonne qualité dans les capitales. Un tel système pourrait commencer à fonctionner environ dix-huit mois après la prise de la décision autorisant l'établissement d'installations de télévision payante et la pénétration du marché ne serait limitée que par les facteurs économiques propres au système.

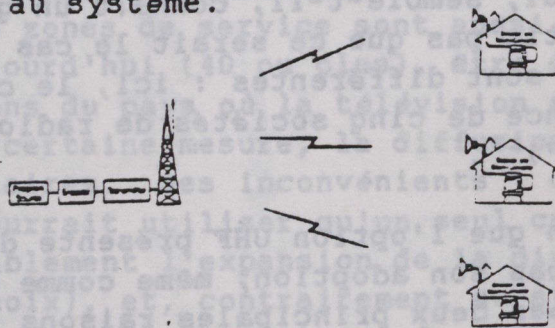


Illustration d'un système de distribution SDM typique

Source : DOTAC

4.26 Le rapport DOTAC reconnaissait le SDM comme système de distribution mais n'envisageait pas son utilisation parce que "le ministre des Transports et des Communications qui était alors en fonction avait annoncé que le SDM ne serait pas utilisé comme principal système de distribution de services de télévision payante<sup>14</sup>". Plusieurs communications portaient sur la possibilité d'utiliser la technique du SDM pour la distribution de services de télévision payante. En général, elles provenaient d'organismes qui souhaitaient pouvoir rapidement utiliser cette technique pour distribuer un service de télévision payante. Les actuels exploitants de systèmes "VAEIS" ont soutenu que cette technique devrait être favorisée parce qu'elle est déjà

<sup>14</sup> "1989 Pay TV Report", p. 71.

disponible et que, dans les villes principales, l'expérience acquise devrait permettre de fournir un service de télévision payante rentable. En général, on reconnaissait que le SDM serait éventuellement remplacé par un système de distribution par câble, mais on soutenait aussi qu'il continuerait à desservir les régions où la câblodistribution ne pourrait pas être rentable -- un argument sans doute plausible. Independent Television Newcastle (ITN) préconise l'introduction d'un système de télévision payante qui permettrait aux exploitants du SDM de recevoir trois canaux d'émissions transmises par les satellites de la série B d'Aussat et de diffuser aussi des émissions locales. ITN propose aussi que les abonnés qui ne veulent pas recevoir d'émissions locales puissent s'abonner directement au service par satellite en installant leur propre antenne DBS<sup>18</sup>.

4.27 Comme système de distribution de services de télévision payante, le SDM offre les avantages suivants : il peut fournir 10 canaux dans la plupart des régions et peut favoriser la diversité de la programmation et de la propriété. Il permet de desservir une proportion considérable de la population et de fournir un certain degré de programmation locale et communautaire. Ses inconvénients : le coût global du SDM pourrait être plus élevé que celui du système UHF, même si, pour l'abonné, son coût par canal est moindre; si on l'adoptait définitivement, on ne pourrait pas y incorporer éventuellement des caractéristiques plus perfectionnées (systèmes interactifs).

4.28 Il importe de reconnaître que le SDM doit s'appuyer sur d'autres systèmes d'"alimentation" -- par câble ou par satellite --, parce qu'il n'existe pas de méthode permettant de relier les nombreuses zones de service SDM.

#### Sélection des systèmes de distribution : les options - (c) DBS

4.29 Le système de distribution par satellite de radiodiffusion en direct (DBS) permettrait de transmettre aux abonnés des signaux embrouillés, à l'aide de satellites de la série B d'Aussat. Dans toute l'Australie, ceux-ci transmettraient les signaux à des stations terrestres spécialement conçues -- une station terrestre par abonné.

---

<sup>18</sup> Communications n<sup>os</sup> 5, 43, 56 et 59.

Le DBS peut fournir jusqu'à six canaux et rejoindre 94,4 p. cent de la population, à l'aide de stations terrestres individuelles relativement peu coûteuses, dans la plupart des cas. On prévoit que les satellites de la série B d'Aussat capables de fournir un tel service pourront commencer à fonctionner dès le second trimestre de l'année 1992.

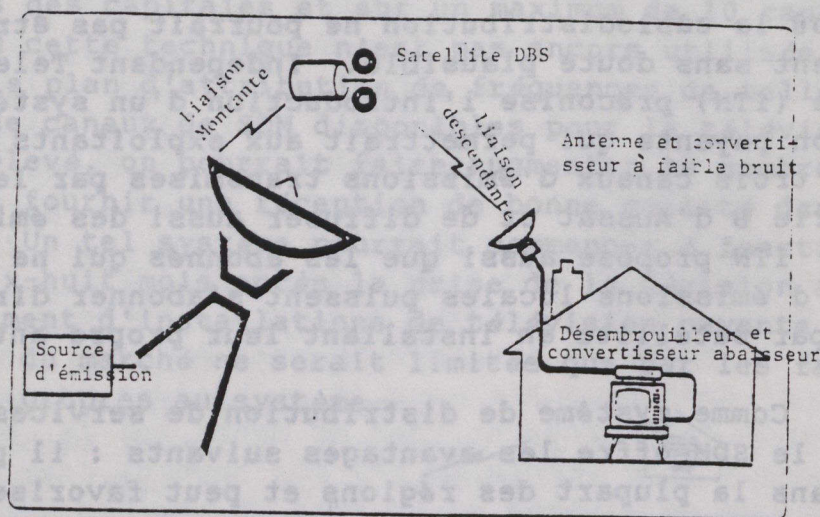


Figure 3.3 Schéma explicatif -- Télévision payante transmise par satellite de radiodiffusion en direct (DBS)

Source : "1989 Pay TV Report", p. 19.

4.30 Les systèmes de DBS sont actuellement disponibles et cette technologie a déjà fait ses preuves. En Australie, depuis quelques années, les Homestead and Community Satellite Broadcasting Services et Remote Commercial Television Services (RCTS) les utilisent dans les régions éloignées. Le gouvernement de l'Australie occidentale préconise le DBS comme principal système de distribution de services de télévision payante. Cette recommandation se fonde sur le fait que la télévision payante doit satisfaire simultanément à deux critères -- l'accès universel et le choix -- dont celui de l'égalité d'accès fait partie intégrante. La seconde communication reconnaît que l'empreinte des satellites de la série B d'Aussat ne rejoindra pas 15 p. cent de la population de l'État. Il indique que la zone de service du "Western RCTS" couvre toutes les régions non métropolitaines de l'Australie-Occidentale, y compris les 15 p. cent. Une entente entre un ou plusieurs exploitants de



télévision payante et un titulaire de licence RCTS permettrait de distribuer des émissions de télévision payante pendant la durée d'indisponibilité du RCTS<sup>16</sup>.

4.31 En ce qui concerne la télévision payante, la communication de Touche Ross critique le système de distribution par câble et préconise l'utilisation du DBS, dont elle cite notamment les avantages suivants : il permet de rejoindre dès le début le maximum d'abonnés, ce qui améliore les perspectives de viabilité commerciale, de minimiser l'investissement total et de maximiser l'utilisation des ressources productives, et son coût marginal est peu élevé. Touche Ross conclut que, dans un marché concurrentiel, le DBS est le moyen le plus rentable de fournir des services de télévision payante aux abonnés<sup>17</sup>.

4.32 Il est clair que la société possède des compétences analytiques dont ne dispose pas les gouvernements! Donc, ceux-ci ne sont pas en mesure de sélectionner le système de distribution le plus rentable<sup>18</sup>... mais Touche Ross le peut!!

4.33 Au début, le gouvernement de l'Australie-Occidentale s'était prononcé en faveur du DBS parce que c'était le seul système capable de fournir l'accès universel simultané<sup>19</sup>. Plus tard, lorsqu'il s'aperçut que le DBS ne pourrait pas desservir toute l'Australie-Occidentale, il changea d'avis et ajouta la distribution pendant la durée d'indisponibilité du RCTS. Notons que le RCTS pour les régions éloignées de l'Australie-Occidentale n'est pas la seule option disponible. Par exemple, on peut combiner le SDM avec le RCTS ou le système de distribution par câble. L'option RCTS n'est pas non plus la moins chère ni la plus commode. Pour les abonnés qui ne disposent ni d'une station terrestre ni d'un magnétoscope, le coût initial pourrait atteindre les 4 000 dollars. Ce montant n'inclut pas le coût normal des bandes magnétoscopiques et la proposition ne tient pas

---

<sup>16</sup> Communication n° 47, p. 1, 4 et 5.

<sup>17</sup> Communication n° 24, p. 2-5.

<sup>18</sup> Cela désigne probablement la méthode de distribution la moins coûteuse.

<sup>19</sup> Communication n° 10, p. 5.

compte d'un inconvénient considérable : la nécessité de changer les bandes pendant les heures d'indisponibilité<sup>20</sup>.

4.34 Aux paragraphes 4.13 et 4.18, le Comité a énoncé et expliqué ses critères de sélection du système de distribution. L'égalité de l'accès est un de ces critères, mais ce n'est pas le seul. Il est évident qu'aucun système ne peut satisfaire entièrement à tous les critères et que la réduction de leur nombre constitue une grave insuffisance -- c'est le cas dans la communication n° 47.

4.35 En ce qui concerne l'égalité d'accès et l'échéancier, les cotes attribuées au système de distribution par satellite de radiodiffusion en direct sont satisfaisantes. Avec ses six canaux, ce système offre des possibilités raisonnables, en ce qui concerne la diversité de la programmation, ainsi qu'un certain potentiel de concurrence -- assez limité. Mais il présente aussi de graves inconvénients. Il ne permet qu'un faible degré de diversité de la propriété, car il dessert le marché national et ne peut donc fournir de programmation locale ni communautaire. Il ne peut pas non plus fournir de services de télévision plus perfectionnés. Mais l'inconvénient le plus grave est probablement le coût assumé par les abonnés. On estime que le coût d'une station terrestre située à l'extérieur de la zone de réception de 52 dBW dépasserait les 1 000 dollars et Aussat prévoit qu'à l'extérieur de la zone de réception de 47 dBW (voir la carte), les services de télévision payante ne pourront être fournis que dans le cadre d'arrangements en matière de propriété communautaire<sup>21</sup>. Dans ces régions, cela pourrait nuire à la pénétration du marché par la télévision payante. D'autre part, dans les régions métropolitaines, lorsque le système de distribution par câble -- dont la capacité est supérieure -- sera disponible, les abonnés qui l'adopteront devront assumer la perte de leur investissement initial.

---

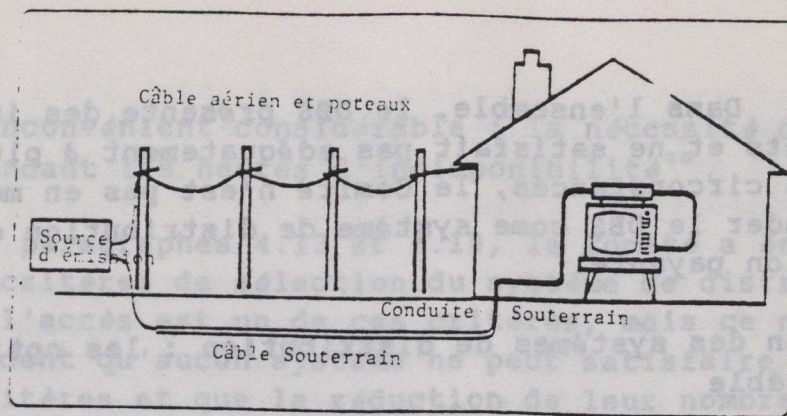
<sup>20</sup> 3 000 dollars pour l'antenne parabolique et le décodeur -- communication n° 47, p. 3 -- et de 750 à 1 000 dollars pour le magnétoscope.

<sup>21</sup> Transcription du 4 octobre 1989, p. 768.

4.36 Dans l'ensemble, le DBS présente des inconvénients importants et ne satisfait pas adéquatement à plusieurs critères. Dans ces circonstances, le Comité n'est pas en mesure de recommander le DBS come système de distribution de services de télévision payante.

**Sélection des systèmes de distribution : les options -  
(d) le câble**

4.37 Ce système utilise des câbles coaxiaux et (ou) des fibres optiques pour rejoindre des abonnés, d'une manière similaire à celle qui sert à fournir des services téléphoniques ordinaires. Selon la technique utilisée, il permet de fournir un maximum de 40 canaux (câble coaxial) ou plus (fibres optiques) et on prévoit que, dès 1994, le service en large bande sera suffisamment développé pour permettre de commencer à raccorder au réseau environ 60 p. cent des locaux d'abonnés. Il faudra probablement six à dix ans pour atteindre ce niveau de de 60 p. cent (couvrant les capitales et les principaux centres régionaux), selon l'importance de la demande de services de télévision payante et d'autres services en large bande.



Source : "1989 Pay TV Report", p. 20.

4.38 On reconnaît généralement que le système de distribution par câble offre des avantages relatifs évidents. Pour cette raison, Hoyts recommande que l'énoncé de la politique désigne le développement de ce système comme objectif final<sup>22</sup>. Il semble que la seule (ou principale) objection à cette proposition ait été présentée par Touche Ross, qui a fourni plusieurs critiques du système de distribution par câble, dont celle-ci : "en imposant aux investisseurs et au public non averti une technique qui n'a pas fait ses preuves et pourrait ne pas être rentable (par exemple l'option de Telecom), non seulement on réserve un avenir incertain à la télévision payante en Australie, mais on nuit aussi à l'image de l'Australie comme économie moderne ouverte à la libre entreprise"<sup>23</sup>.

4.39 Telecom réfute cette critique en soutenant que la technique des fibres optiques est une méthode qui a fait ses preuves dans le domaine des télécommunications et est utilisée depuis plusieurs années dans le réseau interurbain et le réseau inter-centraux. Elle cite ses projets pilotes dans le secteur des abonnés résidentiels de Sydney et de Melbourne et le partage des coûts de l'équipement opto-électronique connexe<sup>24</sup>.

4.40 Telecom n'est pas la seule à défendre ce point de vue. D'après un chercheur de Bell Communications Research Inc., aux États-Unis, des études préliminaires indiquent qu'en ce qui concerne le raccordement des résidences, la technique des

<sup>22</sup> Communication n° 37, p. 15.

<sup>23</sup> Communication n° 24, p. 3.

<sup>24</sup> Communication n° 63, p. 1. 1989, p. 768.

fibres optiques "est viable tant du point de vue technologique que sur le plan économique". L'article mentionne plusieurs compagnies de téléphone qui, en leur capacité de télécommunicateurs, ont commencé à transmettre des signaux de télévision par câble au moyen de fibres optiques ou ont annoncé des plans dans ce domaine<sup>25</sup>.

4.41 Un autre inconvénient du système de distribution par câble, d'après Touche Ross : contrairement aux options UHF et DBS, les coûts sont assumés par le télécommunicateur et celui-ci doit les récupérer auprès des exploitants et des utilisateurs. La répartition de ces coûts rend ce système très peu attrayant lorsque le nombre d'utilisateurs est relativement faible et, comme il faudra presque une décennie pour atteindre un taux de pénétration satisfaisant, Touche Ross conclut ainsi : "il semble certain que le succès commercial de la télévision payante sera compromis si on décide d'utiliser le câble"<sup>26</sup>.

4.42 La société a réarrangé les estimations des dépenses (principalement des coûts d'investissement) relatives aux trois systèmes de distribution -- tirées du "1989 Pay TV Report" (page 74) -- pour en montrer la ventilation : télécommunicateur, exploitant et, par soustraction, abonné. Ensuite, les taux de pénétration permettent d'obtenir les coûts par abonné. Les résultats sont indiqués ci-dessous :

---

<sup>25</sup> P.W. Shumate, Jr., "Optical fibre reach into homes", Spectrum, février 1988, p. 43 et 44.

<sup>26</sup> Communication n° 24, p. 5.

## 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.

4.44 Plusieurs mois après la réception de la communication de Touche Ross, Telecom a fourni, sur la demande du Comité, des renseignements détaillés sur les coûts. Elle a soutenu que si on introduisait la télévision payante après septembre 1990 (conformément au moratoire), le système de distribution par câble utilisant le câble coaxial ou les fibres optiques serait le seul faisable. Dans les régions métropolitaines, le coût (du poteau à la résidence) serait d'environ 50 000 dollars par 100 résidences. Telecom a fourni une évaluation plus détaillée du coût de l'utilisation des fibres optiques, fondée sur les tendances des coûts et indiquant que le coût par abonné passerait progressivement de 900 dollars en 1994 à 500 dollars en l'an 2000<sup>27</sup>.

4.45 Il est intéressant de noter que lorsqu'on tient compte du nombre de canaux dans le calcul du coût par abonné ou du coût total du système, le système de distribution par câble, avec ses 40 canaux, offre d'énormes avantages comparatifs, comme l'indique le tableau suivant :

SYSTÈMES DE DISTRIBUTION : COÛT PAR CANAL<sup>1</sup>

	UHF	DBS	CÂBLE
Coût total du système, par canal (en millions de dollars)	260	315	142.5
Coût par abonné, par canal (en dollars)	250	83.3	6.3

<sup>1</sup> Nombre de canaux : 1 (UHF), 6 (DBS) et 40 (câble)

Source : Dérivé du tableau précédent

<sup>27</sup> Communication n° 58.

4.46 En ce qui concerne le nombre de canaux, la cote du système de distribution par câble est excellente. Comparativement aux autres systèmes de distribution, à cause de sa capacité supérieure, ce système offre un avantage considérable en ce qui concerne la diversité de la programmation, la programmation locale et communautaire et le potentiel de concurrence entre les fournisseurs de services de télévision payante. Pour l'abonné, le coût en capital est moyen. Ce système de distribution peut permettre la diversité de la propriété et c'est le seul capable de fournir de nouveaux services, dont certains pourraient être interactifs.

4.47 Le seul inconvénient du système de distribution par câble -- une limitation à court terme -- se rapporte à l'accès et à l'échéancier. L'information fournie par Telecom indique que le branchement des résidences sur le réseau de câbles serait impossible avant 1994 et qu'il ne serait ensuite disponible que progressivement<sup>20</sup>. Cette option -- l'utilisation exclusive du câble, à mesure que cette technique devient disponible -- ne satisfait pas au critère relatif à l'universalité de l'accès et à l'échéancier.

#### Sélection des systèmes de distribution : la solution préférée - câble/SDM

4.48 Dans ces circonstances, les options sont les suivantes: utiliser le SDM en conjonction avec la transmission par satellite ou par câble (ou avec les deux systèmes), de telle sorte que tous les critères soient satisfaits. On doit reconnaître que le SDM n'est qu'une solution provisoire, qui sera remplacée par le système de distribution par câble, lorsque cette technique sera disponible. Le tableau des avantages comparatifs des systèmes de distribution indique clairement que le câble offre la meilleure solution à long terme. Presque tout le monde reconnaît la supériorité de ce système. On évitera de prendre des mesures à court terme susceptibles d'inhiber l'introduction du système de distribution par câble. Ce serait le cas si on adoptait la radiodiffusion indirecte par satellite comme principal système de distribution de services de télévision payante, et particulièrement si on utilisait une méthode de tarification

---

<sup>20</sup> Communication n° 81.



souple ("soft entry pricing") et des contrats à long terme pour la distribution par satellite (voir le paragraphe 7.10). Par conséquent, le Comité n'appuie pas l'option "satellite/SDM" comme principal système de distribution de services de télévision payante.

4.49 Certaines régions de l'Australie ne pourront pas être desservies par le système "câble/SDM". Pour ces régions, on devrait choisir le système le plus apte à satisfaire aux critères : "satellite/SDM", "satellite/UHF" ou autre.

4.50 Compte tenu des considérations mentionnées plus haut, le Comité recommande :

- (a) que la principale méthode de distribution de services de télévision payante en Australie soit le "câble/SDM";
- (b) que, pour les régions qui ne peuvent être desservies par câble, on choisisse le système le plus apte à satisfaire aux critères énoncés dans l'analyse effectuée par le Comité; et
- (c) que le remplacement progressif par un système de distribution utilisant exclusivement le câble soit une des conditions de l'attribution d'une licence de télévision payante.

#### Telcom comme télécommunicateur

4.51 Contrairement à la situation qui existait en 1982, lorsque le Tribunal a présenté son rapport sur la télévision payante, Telecom Australia a fait des progrès considérables dans l'installation de câbles à fibres optiques. Telecom a informé le Comité qu'elle a décidé d'installer des fibres optiques dans les principales sections du réseau de câbles destiné aux abonnés, soit entre le central téléphonique et le pilier du quartier. Cet investissement vise à permettre le branchement éventuel de 60 p. cent des foyers australiens à des services en large bande, à partir de l'année 1994<sup>29</sup>.

---

<sup>29</sup> Communication n° 81.

4.52 Il serait donc superflu de mentionner des fournisseurs de fibres optiques autres que Telecom, y compris en ce qui concerne les dernières étapes de l'implantation du système de distribution par câble. De telles options ne seraient pas réalisables, étant donné qu'il s'agit de services en large bande.

4.53 Toute duplication des services de Telecom constituerait un gaspillage et une mauvaise utilisation des ressources, compte tenu du fait que la capacité du câble en fibres optiques est pratiquement illimitée. Par conséquent, Telecom devrait être le télécommunicateur chargé de la distribution par câble de services de télévision payante. On ne devrait pas autoriser Telecom à être un exploitant de services de télévision payante -- cela serait contraire à son mandat -- et elle ne devrait avoir aucun droit d'influencer ni de déterminer le choix des émissions -- elle ne dispose pas du pouvoir de réglementation pertinent.

4.54 Compte tenu des considérations mentionnées plus haut, le Comité recommande :

- (a) que Telecom Australia soit désigné comme télécommunicateur principal chargé de la distribution par câble de services de télévision payante; et
- (b) que la législation interdise à Telecom Australia d'exploiter des services de télévision payante et d'influencer ou de déterminer le choix des émissions de télévision payante.

4.55 En ce qui concerne l'établissement de la structure du système, d'autres questions sont étroitement liées à la méthode de distribution : la séparation du mode de transmission et du contenu, le nombre de marchés, les franchises exclusives, les systèmes utilisant un ou plusieurs canaux, la propriété et le contrôle. Le chapitre suivant traite de ces questions.



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20074871 6

DATE DUE		DUE DATE	
DATE DE RETOUR			
<del>FEB 20 2007</del>			

