

## La déréglementation dans tous les secteurs d'activité: une tendance mondiale qui s'accroît...

PUBLI-REPORTAGE

Pour le bien commun, les gouvernements ont tenté au fil des ans d'équilibrer les règles du jeu entre les entreprises "monopoles" qui dispensent des services publics (eau, téléphonie, électricité, etc.) et les consommateurs. C'est ce qu'on a appelé la réglementation. Depuis une dizaine d'années, une vague de déréglementation frappe ces secteurs. La déréglementation, qui s'inscrit dans la libéralisation des marchés, consiste à ouvrir à la compétition des services publics qui étaient autrefois l'objet de monopoles. Elle change radicalement nos modes de vie, nos relations avec les entreprises et les gouvernements.

### Réduire les coûts, en mettant fin aux monopoles privés ou publics

Avec l'avènement des gouvernements Thatcher (Angleterre) et Reagan (Etats-Unis), une nouvelle orientation était mise de l'avant. On supposait que les monopoles administrant les services publics engendraient des coûts supérieurs en l'absence de concurrence. Selon cette nouvelle conception, on doit laisser les "forces du marché" établir les véritables prix, seule alternative pour s'assurer d'un coût moindre.

### Mettre fin à l'interfinancement pour instaurer le principe de l'utilisateur-payeur

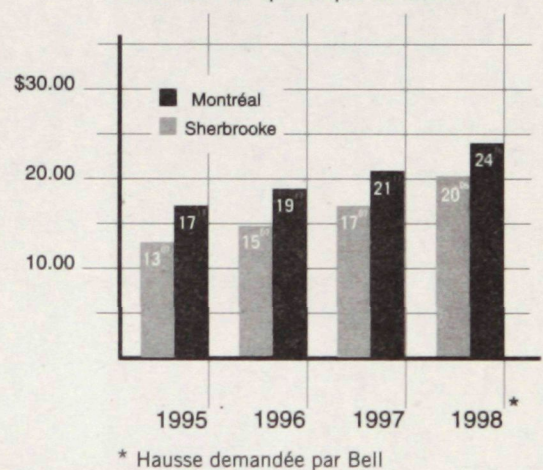
Cette nouvelle orientation de l'économie suggère aussi que chaque catégorie de consommateur supporte sa juste part des coûts, selon le principe de l'utilisateur-payeur. Ainsi, les ténors de la libéralisation des marchés - les grandes entreprises et le secteur financier - faisaient valoir que, lorsqu'une catégorie de clients assume un coût de service pour une autre catégorie de clients de ce même service - ce qu'on appelle l'interfinancement -, il en résulte un déséquilibre préjudiciable à une saine concurrence et une certaine tendance au gaspillage, cette dernière catégorie de clients jouissant d'un service subventionné par les autres catégories de clientèle.

### Le domaine de la téléphonie:

#### les impacts sont réels pour les consommateurs

Le Conseil de Radiodiffusion et des Télécommunications du Canada (CRTC) introduisait la compétition au niveau du segment des interurbains voilà plus de sept ans, en mettant fin au monopole dont jouissait Bell Canada. Depuis ce temps, on peut constater que, compétition féroce oblige, les tarifs facturés pour les interurbains ont considérablement diminué. Par contre, les frais associés au service de base résidentiel ont, eux, considérablement augmenté au cours des cinq dernières années. Ce sont principalement les clients résidentiels qui ont fait les frais de cette déréglementation alors que les grandes entreprises, grandes consommatrices d'interurbains, ont été les grandes bénéficiaires de cette libéralisation du marché.

Hausse des tarifs  
du service téléphonique de base



### C'est le temps d'agir...

Vous en avez assez de subir des hausses de tarif? Envoyez une lettre à:

**Madame Laura M. Talbot-Allan**  
Secrétaire générale  
CRTC  
Ottawa, Ontario  
K1A 0N2

indiquant:

- que vous souhaitez que l'interfinancement entre le service interurbain et le service de base soit maintenu afin d'offrir un service abordable aux consommateurs résidentiels;
- que vous souhaitez que le tarif de base soit uniforme à travers tout le Québec afin que les consommateurs en régions éloignées ne soient pas pénalisés;
- que vous êtes contre les demandes de Bell de hausser le tarif de base de 2.99\$ par mois à partir de janvier 1998 puisque vous avez déjà subi des hausses de 4\$ par mois depuis les deux dernières années.

Envoyez une copie conforme au

**Ministre John Manley,**  
(responsable des télécommunications)  
Industrie Canada,  
Ottawa Sud, Ontario  
Chambre 356, Bâtiment Confédération

C'est gratuit. Vous n'avez pas à mettre un timbre lorsque vous écrivez à un élu fédéral. Si vous choisissez d'envoyer une lettre au ministre Manley seulement, demandez-lui de faire parvenir une copie conforme au CRTC et c'est lui qui en assumera les frais.

Ecrivez à Bell Canada. Rien ne vaut la peur de perdre des clients au bénéfice des concurrents pour agir!