



**TÉLÉCON'93 :  
AFFLUENCE RECORD**

Du 12 au 16 septembre, Montréal accueillera la conférence annuelle de l'Alliance canadienne des télécommunications de l'entreprise. LES AFFAIRES publie ce cahier en prévision de l'événement **C-3**

**LA T.S.F. MENACE LE  
SERVICE DE BASE**

La téléphonie sans fil de 2<sup>e</sup> génération, moins coûteuse que les cellulaires conventionnels, menace les exploitants des services de base traditionnels.

**C-8**

**LES  
AFFAIRES**

**MONTREAL, LE SAMEDI 21 AOÛT 1993**

**CAHIER C 12 PAGES**

**E**n télécommunications, l'avenir appartient à ceux qui s'intéressent à la valeur ajoutée.

Richard Solomon, principal orateur à l'ouverture de la conférence *Télécon'93*, prédit que les détenteurs d'infrastructures verront leurs marges bénéficiaires rétrécir en même temps qu'ils seront autorisés à offrir toute la panoplie des services de télécommunication.

La convergence des technologies du téléphone et du câble, à cause de la numérisation des transmissions, les jette dans un entonnoir qui défavorise inévitablement les fournisseurs d'équipements.

**Réduction des prix**

De la même manière que la puissance accrue des microprocesseurs a fait dégringoler le prix des ordinateurs, les capacités toujours grandissantes de la fibre optique feront en sorte qu'on pourra transmettre la même quantité de données pour une fraction du prix qu'il en coûte actuellement.

Relevant davantage du capital humain, la production de ces données demeurera par contre une activité aux coûts impossibles à comprimer d'autant, même en disposant d'outils superperformants.

Associé de recherche au Massachusetts Institute on Technology (MIT) et co-auteur d'un livre, *The Gordian Knot : Political Gridlock and the Communications Revolution*, que publiera bientôt MIT Press, M. Solomon y recommande une ouverture complète de l'infrastructure des communications pour améliorer le pouvoir concurrentiel des États-Unis.

En entretien avec LES AFFAIRES, M. Solomon est d'ailleurs incisif à l'endroit des autorités gouvernementales américaines et de l'industrie des télécommunications, s'appropriant à

SI LE CONTENANT A DÉJÀ ÉTÉ AUSSI IMPORTANT QUE LE CONTENU, COMME LE SOUTENAIT MARSHALL M<sup>C</sup>LUHAN, AUJOURD'HUI :

**LE CONTENU,  
C'EST L'AVENIR**

**P**OSITIONNÉS DEPUIS PEU SUR LA LIGNE DE DÉPART DE L'AUTO-ROUTE ÉLECTRONIQUE, LES COMPAGNIES DE TÉLÉPHONE ET LES CÂBLODISTRIBUTEURS SERONT DÉPASSÉS PAR LES FIRMES DE LOGICIELS ET LES ÉDITEURS À QUI ILS AURONT OUVERT LA VOIE.

**Fascinée par les services à venir en télécommunications, Pauline Couture, consultante en communications, est aussi préoccupée par les aspects plus menaçants. À titre d'exemple : les possibilités de lier les fichiers informatiques entre différentes bases de données. « C'est très inquiétant. On pourra savoir ce que vous regardez à quelle heure, ce que vous achetez et à quel moment, etc. »**



Photo: Jean-Cyril Perron, LES AFFAIRES

envahir un champ d'activité déjà en ébullition.

Sans l'intervention des autorités, les utilisateurs d'ordinateurs dans les universités, les centres de recherche, les entreprises et à la maison se sont

débrouillés pour mettre sur pied environ 15 000 réseaux de toutes sortes aux États-Unis.

Pour assurer le maximum de retombées, croit-il, les réseaux publics devront préserver cet esprit d'initiative.

Préoccupée pour sa part par les impacts sociaux des nouvelles technologies de télécommunications, Pauline Couture, présidente de la firme montréalaise Pauline Couture & Associés, s'attardera aux écueils de leur implantation, si on en confie la responsabilité aux seuls ingénieurs.

Principale oratrice lors de la clôture, elle se dit en même temps passionnée par le potentiel que ces technologies recèlent.

Consultante en communications auprès des grandes entreprises et chroniqueuse au *Globe & Mail* et au réseau CTV, M<sup>me</sup> Couture est d'avis qu'à partir du moment « où les télécommunications servent à transférer des connaissances, celles-ci prennent beaucoup plus d'importance que les infrastructures ».

M<sup>me</sup> Couture s'inquiète donc en constatant que les responsables ont la même mentalité que ceux qui construisent des ponts et chaussées.

Le récent remaniement ministériel fédéral lui apparaît à ce titre très dangereux. Au lieu de préserver la multidisciplinarité qui caractérisait **Communications Canada**, on a envoyé les questions culturelles au **Secrétariat d'État** et les télécommunications à **Industrie, Science et Technologie Canada**.

« C'est un très mauvais moment pour séparer le contenu et le contenant. Au moment où tout converge, cela pourrait être une solution suicidaire à long terme. »

**VALLIER  
LAPIERRE**



**Solutions innovatrices pour tous vos besoins de transmission**

**Fiabilité • Économies • Rapidité**

Testez notre concept: «Un seul arrêt • Un seul intervenant»



société de télécommunications radio et télévision / radio and television telecommunications corporation

Montréal  
Toronto  
New York  
Lyon

Tél. : (514) 926-0040 • Fax : (514) 926-0999

Le marché des télécommunications sera modifié... plus que prévu

## Alliances des transporteurs canadiens et américains

Comme aux États-Unis, l'ouverture de la concurrence dans l'interurbain met déjà en présence trois joueurs principaux au Canada.

Toutefois, contrairement à ce qui s'est produit au sud du 45<sup>e</sup> parallèle, il est moins sûr que Bell Canada s'agrippera à ses parts de marché avec autant de succès qu'AT&T (New York, 7, 62,50 \$ US).

Jean-Guy Rens, consultant en télécommunications, pense que Bell, en s'alliant en premier avec MCI Communications (Nasdaq, MCIC, 28,63 \$), s'est probablement tiré dans le pied.

Son entente avec le deuxième joueur américain vise en effet non seulement de simples échanges de services, mais elle est aussi fragile à terme depuis que British Telecommunications (BT) est devenue le principal actionnaire de MCI, en détenant 20 % du capital.

L'incursion du transporteur britannique sur le marché nord-américain a suivi d'ailleurs celle de Bell Canada au Royaume-Uni, qui a acquis 20 % des actions de Mercury, concurrent de BT.

M. Rens souligne que Bell se retrouve maintenant dans la situation où son entente risque de sauter à tout moment si MCI doit choisir entre ses alliés britanniques ou canadiens.

### Les alliances créent une nouvelle donne

Plus près de nous, la réplique d'Unitel à l'approche de Bell a été de s'associer avec AT&T, leader américain qui occupe 60 % du marché de l'interurbain aux USA.

Cette fois, il s'agit d'une véritable alliance stratégique puisque le transporteur américain détient 20 % du capital d'Unitel.

Tout récemment, le troisième joueur américain, Sprint (New York, FON, 35,13 \$ US), a été invité à la table



Selon les prévisions du CRTC, la déréglementation du marché en explosion de l'interurbain fera passer les parts de marché de Bell à 70 % une fois que les mouvements de clients se seront stabilisés. Rien n'est moins sûr, cependant, puisque le chassé-croisé des alliances internationales vient créer une nouvelle donne dans le marché.



Jean-Guy Rens, auteur de *L'empire invisible*, une histoire des télécommunications au Canada, estime que la nouvelle loi C-62, entrant en vigueur prochainement, manque de vision par rapport au cadre législatif intervenu en Angleterre, où on instaurait la déréglementation en visant en même temps le marché mondial.

canadienne par Call-Net, leader des revendeurs qui devance Unitel pour le moment dans la transmission d'interurbains. L'entreprise est née en 1985 à la faveur d'une première déréglementation qui ouvrait la concurrence aux revendeurs à valeur

ajoutée.

Profitant de cette ouverture, Call-Net avait introduit la facturation améliorée avec des comptes détaillés envoyés aux deux semaines.

Malgré l'opposition initiale du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunica-

tions canadiennes (CRTC) qui y voyait une notion fort restreinte de la valeur ajoutée, l'entreprise a réussi finalement à obtenir gain de cause et s'est attaquée de façon très énergique au marché des PME.

M. Rens estime très diffi-

le de prévoir qui d'Unitel ou de Call-Net occupera la deuxième place à long terme.

Même si Sprint ne possède que 9 % du marché américain, cette compagnie s'est montrée très innovatrice sur le plan technologique et est

la seule à posséder un réseau reposant entièrement sur la fibre optique.

Jacques Vallée, vice-président régional à Montréal de Call-Net, fait remarquer que la taille des joueurs américains prend une autre dimension à l'échelle canadienne. Le chiffre d'affaires de Sprint — six milliards de dollars US — s'approche du marché total canadien de l'interurbain.

En cédant 25 % de ses actions, Call-Net améliore également un de ses points faibles en accédant à un savoir-faire reconnu auprès des grands clients.

### Rôles inversés

Le jeu des alliances revêtira toute son importance à moyen terme avec les stratégies de marketing que les trois tandems ne manqueront pas d'offrir à l'échelle nord-américaine.

Avec la technologie, les partenaires sont en mesure d'offrir à leurs clients une facturation consolidée des deux côtés de la frontière et les escomptes de volume en conséquence.

Selon les prévisions du CRTC, basées sur ce qui s'est passé aux États-Unis et la taille plus restreinte du marché canadien, la déréglementation de l'interurbain fera passer les parts de marché de Bell à 70 % une fois que les mouvements de clients se seront stabilisés. Rien n'est moins sûr puisque le chassé-croisé des alliances avait sans doute été oublié dans ces analyses.

De plus, contrairement à AT&T aux États-Unis, Bell Canada ne sert pas le Canada au complet, même en tenant compte des autres transporteurs régionaux présents dans le consortium Stentor. Unitel et Call-Net ont, par contre, l'avantage d'être présentes dans chaque province.

VALLIER  
LAPIERRE

Montréal: (514) 597-2009

## ALCANI

Génie-conseil en télécommunications

- centre de traitement des appels
- réseaux interurbains
- conception, installation, plan de relève.

## Audiences cruciales pour Bell Canada

Les audiences de cet automne devant le CRTC, portant sur le cadre réglementaire des télécommunications, sont cruciales pour Bell Canada.

« Bell arrivera là en demanderesse », souligne Jean-Guy Rens, consultant en télécommunica-

tions. M. Rens fait référence aux récriminations de la compagnie de téléphone contre l'imposition de la concurrence sans assouplissement de la réglementation.

La position d'Unitel sera d'exiger le maintien d'une réglementation contraignant

te, compte tenu de la position dominante de Bell, qui jouit d'un monopole pour l'exploitation du service local.

« Il faudra s'assurer qu'on ne dérègle pas un monopole », précise à ce sujet Pierre Lamarche, consultant pour Unitel qui

agissait jusqu'à tout récemment comme son vice-président, Affaires gouvernementales.

« Autrement, la tentation serait très grande pour les compagnies de téléphone de compenser la diminution de leurs revenus en tablant sur leur service local. »

# Télécon'93 : affluence record d'exposants

**D**u 12 au 16 septembre, Montréal accueillera la conférence annuelle de l'Alliance canadienne des télécommunications de l'entreprise, Télécon'93.

Sous le thème *Partenariat pour la prospérité*, la rencontre des plus grands utilisateurs de télécommunications au Canada portera sur les plus récents développements technologiques dans le domaine.

Plusieurs études de cas permettront de mieux cerner les

problématiques d'implantation.

Les 1 500 participants pourront aussi assister à quelques sessions sur les facettes différentes d'un partenariat réussi.

## Développement d'ententes à long terme

La complexité des technologies et la multiplication des joueurs à tous les niveaux encouragent de plus

en plus le développement d'ententes à long terme entre les clients et les fournisseurs, que ce soit d'équipements, de services de consultation ou de transmission de données.

**Daniel Crépeau**, vice-président télécommunications et ingénierie des systèmes au sein du **Groupe CGI** (Mtl, GIB.A, 3 \$), indique d'ailleurs qu'une des tendances marquantes en consultation est de recruter des experts en télécommu-

nications qui connaissent aussi très bien une industrie en particulier.

D'une activité à l'autre, les stratégies de télécommunications peuvent diverger suffisamment pour nécessiter des personnes au fait des problématiques spécifiques à chacune.

## Les impacts de la déréglementation

En dehors de la convergence des technologies, traitée

par les deux principaux conférenciers invités, l'actualité plus générale sera abordée sous l'angle de la déréglementation et de son impact sur les entreprises.

**Joseph Schmidt**, président-directeur général de l'ACTE, s'en fera, bien sûr, le défenseur tandis que **Brent Dewar**, en charge des systèmes vocaux et applications à **Imperial Oil**, invitera les membres à participer au processus d'audiences publiques, afin de faire valoir

le point de vue des utilisateurs.

**Majid Shahidi**, directeur de projet à **Pratt & Whitney** et président du Comité de la Conférence, signale par ailleurs que l'exposition accompagnant la conférence a attiré un nombre record d'exposants cette année.

Pendant les trois derniers jours, 175 fournisseurs mondiaux de produits de télécommunications s'arracheront l'intérêt de 10 000 visiteurs.

# Optinet s'apprête à signer une entente importante

**S**écialisé dans la transmission de données, le revendeur **Optinet** annoncera au début de septembre une alliance avec un joueur important sur l'échiquier nord-américain des télécommunications.

La semaine dernière, il dévoilait également un accord de commercialisation avec **ISM**, filiale d'impartition de services d'**IBM** (Mtl, IBM, 55 \$), pour transmettre les données des clients de cette dernière.

**Denis Trudeau**, vice-président, ventes et marketing, s'est contenté de préciser que la nouvelle entente assurerait une couverture géographique étendue et l'ajout de nouveaux services à ceux qu'offre déjà Optinet.

M. Trudeau a refusé de commenter une rumeur voulant que **Sprint**, troisième firme américaine en importance dans l'interurbain, soit l'autre partie de l'accord.

Une telle alliance serait

étonnante étant donné que la firme américaine vient de prendre une participation de 25 % dans **Call-Net Telecommunication**, le plus important revendeur canadien qui s'est concentré toutefois jusqu'ici dans la transmission de la voix.

**Jacques Vallée**, vice-président régional de **Call-Net**, précise d'ailleurs que cette firme a les droits exclusifs sur le nom **Sprint** au Canada et entend également offrir davantage de services

en transmission de données grâce au savoir-faire de son allié dans le domaine.

Chose certaine, note M. Trudeau, le nouveau partenariat d'Optinet est susceptible de faire du bruit.

Intervenant immédiatement après l'accord avec **ISM**, ce positionnement contribuera davantage, selon lui, à rapprocher la filiale de **Téléystème National** de son objectif final d'être le leader incontesté en transmission de données.

En devenant le partenaire privilégié d'**ISM** pour la transmission de données, Optinet ajoute une cinquantaine de nouveaux clients à sa liste actuelle.

## 50 nouveaux clients

Cet apport le fait passer devant le leader canadien de cette spécialité, **INS Telecommunications**, dont les bureaux se trouvent à Vancouver.

Récemment, Optinet a obtenu par appel d'offres un contrat d'une valeur possible de 10 M\$ sur deux ans pour des services clés-en-main de vidéoconférence à l'intention du gouvernement fédéral. Le revendeur loue les équipements, assure la formation et gère l'accès au réseau par le biais d'une passerelle entre plusieurs emplacements partout au Canada.

VALLIER  
LAPIERRE



DEUX PERSONNES, SÉPARÉES PAR PLUSIEURS CENTAINES DE KILOMÈTRES, PEUVENT COLLABORER SUR UN MÊME PROJET. LE PCS 100 DE PICTURETEL EST L'OUTIL TOUT INDIQUE.



UNE FENÊTRE SUR LE MONDE

UNE IMAGE  
VAUT MILLE  
MOTS

## ADCOM ELECTRONIQUE

LE PLUS IMPORTANT INTÉGRATEUR DE PRODUITS DE COMMUNICATION AU CANADA.

Avec plus de 300 installations à notre actif, nos représentants sont en mesure de vous démontrer comment la vidéoconférence peut optimiser vos ressources. Adcom est présent dans toutes les villes majeures au Canada et chaque bureau est muni d'une salle de vidéoconférence. Comme il est si souvent dit, « L'essayer c'est l'adopter ».

ADCOM - LAISSEZ-NOUS VOUS OUVRIR AU MONDE DE LA VIDÉOCONFÉRENCE.

## LA CORPORATION PICTURETEL

LE CHEF DE FILE MONDIAL EN VIDÉOCONFÉRENCE. SON SUCCÈS EST DÙ PRINCIPALEMENT À SON EXCELLENT RAPPORT QUALITÉ/PRIX.

- L'audio est d'une telle clarté qu'on croirait être dans la même pièce
- une qualité d'image inégalée
- La famille complète des produits PictureTel étant normalisée, surmonte les problèmes d'interconnectivité
- Des mises à jour faciles et peu coûteuses protègent votre investissement

DES SYSTÈMES COMPLETS POUR TOUTE APPLICATION.

LES CORPORATIONS D'AUJOURD'HUI LE CONSIDÈRENT, L'ESSAIENT OU L'ACHÈTENT.

## POURQUOI? IMAGINEZ...

- LE SERVICE APRÈS VENTE QUE VOUS POURRIEZ OFFRIR À VOS CLIENTS ET COMMENT IL SERAIT FACILE D'AMÉLIORER VOS ÉCHANGES AVEC VOS FOURNISSEURS
- QUE VOUS POURRIEZ FORMER L'ENSEMBLE DE VOS EMPLOYÉS SUR UNE BASE QUOTIDIENNE SANS QU'IL N'Y AIT AUCUN DÉPLACEMENT
- L'UNIFICATION DE L'ENSEMBLE DES BUREAUX GÉOGRAPHIQUEMENT DISPERSÉE

**ADCOM**  
ELECTRONIQUE LIMITÉE

460 RUE SAINT-PAUL EST, SUITE 200 MONTREAL, QUÉBEC H2Y 3V1  
TEL (514) 842-0604 • FAX (514) 499-1463 • TORONTO (416) 251-3355  
CENTREX VIDEO (514) 844-5985/6379



**PICTURETEL**

# La vidéoconférence internationale est devenue une solution applicable

Favorisée surtout par l'adoption d'une norme commune par les fabricants d'équipements, la vidéoconférence internationale est devenue une pratique courante pour plusieurs multinationales.

Estimé à 500 M\$ en 1990, le marché mondial de la transmission de vidéoconférences, comprenant toutefois les liens établis à l'intérieur des pays, passera à deux milliards de dollars en 1995.

Claude Laferrière, chef de la division stratégique à **Télé-globe** (Mtl, TGO, 16,38 \$), attribue cette croissance importante à plusieurs facteurs.

La conformité des appareils à une norme internationale, établie par le **Conseil consultatif international des télécommunications et télégraphes** (CCITT), est

sans nul doute le plus important de ces facteurs, procurant la possibilité d'utiliser des équipements différents aux deux bouts.

## Régime minceur

À l'instar du marché intérieur, la vidéoconférence internationale profite des développements technologiques qui ont fait chuter les prix des équipements et permis de transmettre une image de qualité acceptable sur un lien à débit réduit.

On prévoit que le marché des équipements quadruplera de 1990 à 1996 aux USA.

La progression de la compression des signaux vidéo a d'abord servi de déclencheur.

Normalement, il faut un lien capable de transmettre 90 mégabits par seconde afin

d'acheminer une image vidéo numérisée qui n'a pas été compressée.

En envoyant seulement les différences entre les images, on a réussi à la fin des années 1970 à compresser le signal vidéo à 1,5 mégabit par seconde.

Par la suite, on a amélioré la qualité du signal tout en diminuant la largeur de bande nécessaire, de telle sorte que, selon M. Laferrière, il est maintenant possible de transmettre une image acceptable à 112 kilobits par seconde.

Pour y parvenir, on fait un compromis et on coupe de moitié le rythme de rafraîchissement des images nécessaire pour obtenir une représentation fidèle du mouvement. C'est ce qui explique les gestes saccadés des

interlocuteurs à l'autre bout.

Ce niveau de qualité est considéré suffisant lorsque seulement deux personnes se font face et peut même s'accommoder de la présence de deux ou trois personnes à chaque endroit.

La vidéoconférence sur écran d'ordinateur, faisant apparaître seulement la tête du vis-à-vis dans une fenêtre, n'est souvent transmise qu'à 56 kilobits par seconde.

La numérisation des réseaux facilite aussi la transmission des signaux. À 56 kilobits par seconde, le signal peut être commuté, ce qui évite d'avoir à emprunter un lien consacré uniquement à cette tâche, une solution coûteuse et que seule une forte utilisation de la vidéoconférence justifie.

Au-dessus de 56 kilobits

par seconde, on emploie un multiplexeur inversé qui sépare le signal en autant de paquets qu'il faut et on peut également commuter la transmission.

À partir du Canada, la commutation de signaux numériques est possible avec seulement une demi-douzaine de pays pour l'instant. Ce nombre augmente toutefois constamment, selon M. Laferrière.

À défaut de liens commutés, on peut louer occasionnellement un lien consacré uniquement à cette tâche, très cher au niveau international, si on ne prévoit pas utiliser très fréquemment la vidéoconférence. La baisse constante des frais de télécommunication compense heureusement pour cet inconvénient, ajoute M. Laferrière.

De la même manière que les ordinateurs, les unités de vidéoconférence sont beaucoup moins dispendieuses qu'il y a quelques années. Un équipement de base, comprenant un *Codec* (codeur et décodeur d'images compressées), une caméra, un moniteur et un micro, se vend quelque 20 000 \$ maintenant par rapport à 80 000 \$ il n'y a pas si longtemps.

Tous ces facteurs ont fini par faire ressortir davantage les atouts de la vidéoconférence. À cause des économies d'argent et de temps découlant de la diminution du nombre de déplacements, les entreprises y recourent toujours plus.

**VALLIER  
LAPIERRE**



**SYNCHROTEL  
COMMUNICATIONS LTD.**

...CHEF DE FILE DANS LA FOURNITURE D'ÉQUIPEMENT SPÉCIALISÉ EN TÉLÉCOMMUNICATIONS ET COMMUNICATIONS DE DONNÉES, avec 5 emplacements au Canada pour vous servir

OFFRE DES SOLUTIONS EN :

- Sécurité
- Connectivité sans fil
- Travail à distance
- Vidéoconférence

... ET BIEN PLUS !

Visitez notre kiosque # 935 au salon Télécon 93



...NOUS AVONS LA SOLUTION !

15 Capella Court, Unit 130, Nepean (Ontario) Canada K2E 7X1  
Tél. : (613) 226-7980 • Fax : (613) 226-7987

## Avec la vidéoconférence, les équipes de travail sont plus productives

**N**ovacor Chemicals, filiale de Nova Corporation (Tor., NVA, 9,50 \$), en Alberta, utilise depuis un an la vidéoconférence pour relier entre eux trois bureaux canadiens et quatre autres aux États-Unis. **Peter J. Lee**, expert interne en télécommunications, indique que le taux d'utilisation dépasse largement ce qui avait été prévu.

À Calgary, la salle de vi-

deoconférence est retenue quotidiennement pendant au moins six heures. On songe déjà à installer un deuxième système à cet endroit.

À Sarnia, le système est loué à d'autres entreprises lorsqu'il est libre.

M. Lee estime que les équipements ont été rentabilisés en quatre mois à cause de la réduction des frais de voyages.

Auparavant, les cadres à Calgary et à Sarnia travaillaient fréquemment par audioconférence et avaient à se déplacer au moins une fois par mois. Le fonctionnement type suppose maintenant une vidéoconférence par semaine et un voyage lorsque cela est nécessaire.

Tous deux réunis dans la session sur la vidéoconférence lors de *Télécon'93*, MM.

Laferrière (lire texte ci-haut) et Lee font valoir que le travail d'équipe est nettement amélioré grâce à ce moyen de communication.

En pouvant travailler plus fréquemment ensemble et de façon efficace, la transmission de fichiers de données étant aussi simultanée que celle des images, les gens sont nettement plus productifs.

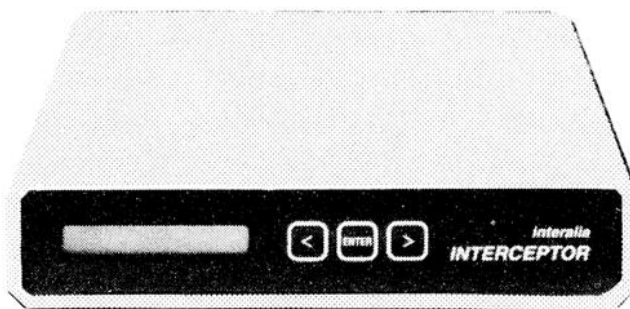
VOTRE TÉLÉPHONE SONNE-T-IL TROP LONGTEMPS

AVANT QUE QUELQU'UN NE RÉPONDE ?

VOUS AVEZ DONC BESOIN D'UN **INTERCEPTOR** INTERALIA !

Affichez une image professionnelle en répondant à vos appels avec un message personnalisé, tout en augmentant l'efficacité de votre réceptionniste.

Programmez l'Interceptor pour tenir votre clientèle informée jour et nuit ou pendant les vacances.



Venez voir notre produit au CBTA Télécon 1993, au stand 1617 du Palais des Congrès (Du 14 au 16 septembre 1993)

**interalia**

Représentant  
**B. Beaudoin et Associés Itée**  
4820, 4e avenue  
Montréal (Québec) H1Y 2T8  
Tél.: (514) 521-6411  
Fax : (514) 521-0232

**Alliance**



N° d'enregistrement ISO Q9002-1991

## Cité Électronique Vidéo distribue le système de VTEL

La gamme de systèmes de vidéoconférence de **VTEL**, établie à Austin, au Texas, est distribuée depuis trois mois par **Cité Électronique Vidéo** (CEV), une firme spécialisée de Montréal.

Troisième fabricant américain de ce type d'appareils, la firme texane se classe au 21<sup>e</sup> rang des entreprises ayant connu la croissance la plus rapide l'an dernier.

**Alain Auger**, conseiller technique à CEV, affirme que les appareils récents de VTEL ont été loués dans la presse spécialisée, ce qui explique pourquoi l'entreprise a accru sa part du marché aux dépens des deux leaders, **Picture Tel** et **CLI**.

Les systèmes de VTEL sont davantage tributaires du logiciel que du matériel, ce qui en facilite la mise à niveau lorsqu'on veut les améliorer, explique-t-il.

Grâce à un procédé exclusif de rafraîchissement de l'image, les systèmes de VTEL dé-

bitent de 22 à 30 images à la seconde alors que les solutions concurrentes en émettent seulement de 12 à 15. La qualité de l'image en est naturellement améliorée.

L'unité de vidéoconférence VTEL peut être raccordée à un réseau local ou à un réseau étendu, de la même manière qu'un ordinateur. On peut ainsi utiliser une forme particulière de courrier électronique en expédiant un message vidéo qui sera enregistré sur une unité de stockage reliée à une autre unité VTEL branchée au réseau. Le destinataire en prend connaissance au moment qui lui convient.

Existant depuis 25 ans, CEV est spécialisée dans l'installation de petits studios et de circuits de télévision en circuit fermé dans les établissements d'enseignement, les hôpitaux et les entreprises. Fondée par **Jean Meunier**, qui avait aussi mis sur pied l'**Institut Teccart**, l'entreprise emploie 25 personnes.

# Quand Bell parle d'une voix de Stentor...



• En 1992, Bell, ainsi que huit autres entreprises canadiennes, fondent Stentor.  
• Son but: répondre avec le maximum de moyens à vos besoins en télécommunications.  
• Cette puissante alliance vous donne ainsi accès à un des chefs de file mondiaux dans le domaine. Venez rencontrer les conseillers de Bell et Stentor à TéléCon 93, stand 707, du 14 au 16 septembre, au Palais des Congrès de Montréal.

AGT - BC TEL - Bell Canada - Island Tel, PEI - Manitoba Telephone System  
Maritime Tel & Tel - NBTel - Newfoundland Telephone - SaskTel

**Bell**  
des gens de parole<sup>MC</sup>

# LES TÉLÉCOMS

## La jungle des tarifs amène de l'eau au moulin des consultants

En transmission de la voix, la multiplication des intervenants et des services fait en sorte qu'il faut quasiment un expert pour démêler les pommes et les oranges.

À cause de la concurrence accrue, on assiste en effet actuellement à l'introduction fréquente de nouvelles offres, ce qui complique encore davantage le tableau.

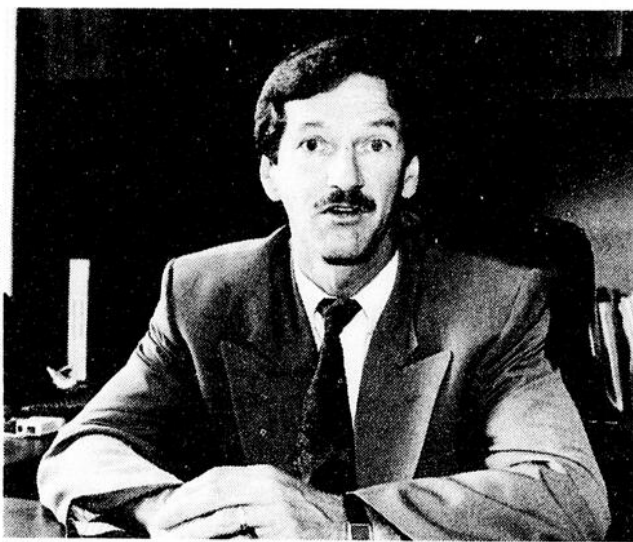
Pour Marcel Carignan, président de Comtois et Carignan Consultants en Télécommunications, à Longueuil, il faut d'abord savoir si ses besoins sont comblés par les bons services de Bell Québec.

Pour déterminer les réels avantages de passer à la concurrence, cet examen est approprié puisque les économies obtenues pourront alors être considérablement moins attrayantes.

M. Carignan indique que les rabais, loin de s'élever entre 30 à 50 %, comme le soutiennent les concurrents de Bell, se ramènent davantage à une économie de 5 à 10 %. C'est ce qu'il expliquera dans une communication consacrée à ce sujet lors de la conférence *Télécon'93*.

### Clients mal informés

« Les gens se font bombarder avec toutes sortes de ser-



Marcel Carignan, consultant en télécommunications, se dit favorable à la concurrence dans l'interurbain sans la moindre hésitation.

vices et toutes sortes de prix, dit M. Carignan.

« On ne compare pas nécessairement des pommes avec des pommes. Beaucoup de services de Bell sont inconnus et les clients n'en profitent même pas. »

Depuis la venue de la concurrence, Bell a rajusté ses prix pour se rapprocher de ceux qu'affichent les concurrents. Avec le service *Avantage*, entre autres, il est possible de regrouper les factures de plusieurs succursales et d'obtenir des escomptes de volume.

Au-dessus de 300 \$ de frais d'interurbain par mois,

il devient rentable d'utiliser une ligne *Wats*, selon M. Carignan. En tenant compte de la différence, il est ainsi possible de comparer l'économie réelle obtenue avec le service *VRoute* d'*Unitel Communications*, celui-ci offrant toutefois plusieurs avantages autres que des tarifs réduits.

Les clients de Bell n'en ont pas pour leur argent, dit M. Carignan, car ils ont souvent perdu le contact avec celle-ci en achetant l'équipement d'interconnexion d'un autre fournisseur.

Par ailleurs, les représentants de la compagnie de té-

léphone connaissent mal toutes les options offertes.

Même en étant, sur papier, encore moins chers que ceux d'*Unitel*, les services des revendeurs doivent être soupesés à la lumière de quatre principaux points, confie M. Carignan.

### Précautions indiquées

Au niveau de la facturation, il faut d'abord obtenir des précisions sur la manière de mesurer la durée des appels, dès qu'on a fini de composer ou à partir du moment où la communication est établie; et, par conséquent, sur la possibilité de devoir payer des appels non complétés.

Les appareils de certains revendeurs considèrent que le lien est établi après tant de temps alors qu'on peut très bien laisser sonner longtemps.

Comme les rabais ne sont pas aussi significatifs qu'on le dit, il s'agit là d'un point qui peut faire toute la différence entre une économie réelle et pas d'économie du tout, souligne M. Carignan.

En deuxième lieu, il faut s'assurer que le revendeur applique à tous ses clients les baisses de tarifs. « On a noté des clients existants de certains revendeurs étaient

toujours assujettis à d'anciens tarifs. »

Les chances de survie de l'entreprise — certains revendeurs sont déjà disparus ou ont été rachetés — représentent aussi un point important.

En outre, il faut prendre en considération la qualité du service obtenu, étant donné que certains revendeurs compriment la transmission de la voix au point que des problèmes peuvent survenir. Une chose est certaine : même en réduisant seulement de moitié la bande passante, l'envoi de télécopies du premier coup est une question de chance.

### Consultants improvisés

Tout en admettant que les concurrents de Bell offrent de meilleurs prix, M. Carignan se dit incapable de recommander un choix qui convienne à la moyenne des entreprises. Tout dépend des besoins et du type de relation qu'on veut établir avec son fournisseur de communications interurbaines.

Le foisonnement des offres et l'apparition récente de nouveaux services comme le *Réseau privé virtuel* font en sorte que les services de firmes comme la sienne sont débordées.

Les entreprises ressentent le besoin de confier leur problématique à des spécialistes indépendants qui possèdent une vue d'ensemble de l'industrie des télécommunications.

Recrutant ses clients surtout parmi les moyennes et grandes entreprises, M. Carignan dit aussi servir des PME dont les besoins nécessitent des interventions peu compliquées et donc adaptées à leurs moyens.

La sélection d'un consultant, selon lui, expose les entreprises à beaucoup de risques parce que plusieurs petites boîtes sont loin d'avoir la compétence nécessaire pour livrer la bonne solution.

Doug Towers, président de la firme torontoise *D.I. Towers Consultants*, abonde en ce sens et indiquera aux participants de *Télécon'93* les critères à appliquer dans le choix d'un bon consultant.

MM. Carignan et Towers sont tous deux membres de la *Canadian Telecommunications Consultants Association* (CTCA) qui regroupe une quarantaine de membres dans tout le pays, six seulement au Québec. Pour en faire partie, il faut avoir exercé un certain nombre d'années dans le milieu des télécommunications et s'engager à respecter un code d'éthique rigoureux.

## AT&T Québec est à l'affût d'alliances stratégiques

Également constituée en janvier dernier, *AT&T Québec* veut devenir d'ici peu le deuxième fournisseur d'équipements de télécommunications en importance de l'est du Canada.

Parmi les moyens envisagés pour y parvenir, la sixième filiale au Canada de la multinationale américaine *AT&T* (New York, T, 62,50 \$ US) compte nouer des alliances stratégiques avec des firmes locales de logiciel.

Guy Fauré, nommé président d'*AT&T Québec* peu après sa création, indique que la mise en place d'une entité indépendante pour l'est du Canada a joué énormément dans son acceptation du poste. Jusque-là vice-président, marketing, d'*Immedia Infomatic* (Mtl, *IFM*, 3,05 \$), il avait travaillé auparavant à *Unisys Canada*.

### Personnel quintuplé

« Au Québec, nous avons ainsi la possibilité de déterminer des stratégies de mar-

keting distinctes et de choisir nos propres alliés », voit M. Fauré comme principaux avantages.

Installée à Laval, la filiale a quintuplé son personnel depuis un an et est passée à 75 employés, en acquérant *Audi Électronique*. Celle-ci se spécialisait dans la distribution de matériel, surtout des autocommutateurs privés, auprès des entreprises.

À cause des besoins diversifiés qui pointent en télécommunications, les clients veulent s'approvisionner autant que possible auprès d'une seule source. Cette tendance favorise, selon M. Fauré, la consolidation de la distribution des produits d'interconnexion.

*AT&T Québec* distribue plusieurs familles de produits reliés aux principales applications en télécommunications d'entreprises. Les autocommutateurs privés (*PBX*), dont la demande est stable, sont accompagnés de plus en plus souvent de systèmes de messagerie vocale, de vidéo-conférence et de réponse interactive vocale.

Pour mieux répondre aux besoins des clients, *AT&T Québec* s'est alliée à deux firmes locales de logiciel, spécialisées en audiotexte.

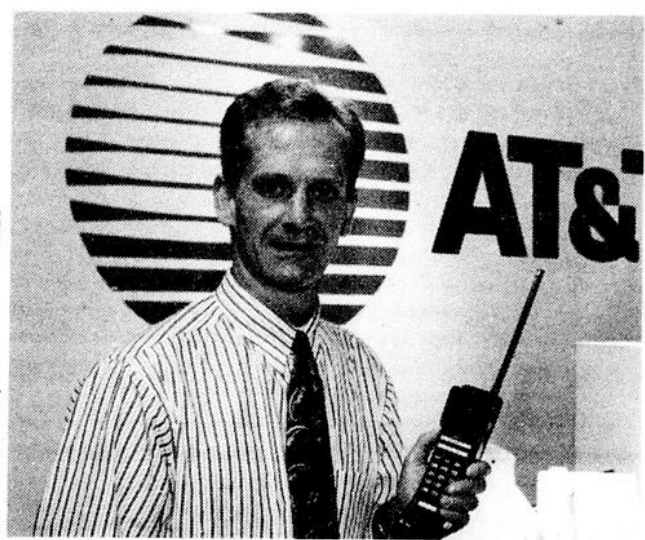
Le *Groupe Cerveau* possède un système de messagerie vocale fonctionnant à partir d'un micro-ordinateur compatible. *Prima Telematic*, offrant aussi une solution semblable, est surtout orientée pour sa part dans la mise au point d'applications sur mesure, y compris de réponse interactive vocale.

« Cela fait partie de mon mandat de regarder des possibilités de partenariat », confie M. Fauré.

À l'instar de la maison mère américaine, qui a multiplié ces derniers temps les prises de participation dans des firmes en démarrage, la filiale québécoise est intéressée à investir dans la mise au point de nouvelles applications pour ses appareils.

### Profits de 3,9 milliards

Définitivement remise de la perte de son monopole



Guy Fauré, président d'*AT&T Québec*, estime que la croissance de la compagnie de téléphone américaine viendra en grande partie de l'international.

dans l'interurbain et de son retrait forcé du marché local américain, *AT&T* a déclaré l'an dernier des revenus de 65 milliards de dollars US et des profits de 3,9 milliards. Elle vient d'acquiescer 35 % du capital de *McCaw Cellular* (Nasdaq, *MGAW*, 9 \$ US), la plus importante entreprise américaine de téléphonie cellulaire.

Les activités d'*AT&T* au Canada ont pris de l'ampleur il y a deux ans lorsqu'elle a effectué la prise de contrôle hostile de *NCR*, au prix de 7,5 milliards de dollars US, et de sa filiale canadienne. La compagnie de téléphone est devenue par le fait même le principal fabricant américain de caisses enregistreuse et le premier fournisseur

mondial de guichets automatiques bancaires.

### Autres filiales

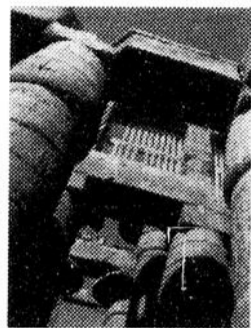
Les autres filiales canadiennes d'*AT&T* sont *Communications Group*, responsable du trafic transfrontalier et possédant maintenant 20 % du capital d'*Unitel Communications*, *AT&T Paradine* (multiplexeurs et modems), *AT&T Easy Link* (messagerie électronique et échange électronique de données — *EDI*), et finalement *AT&T NSG* (gros autocommutateurs).

Pour M. Fauré, le principal atout d'*AT&T* demeure la recherche et développement qu'elle poursuit par le biais de *Bell Laboratories*.

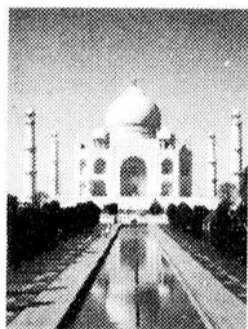
Responsable de quelques-unes des technologies majeures de ce siècle, dont le transistor, cette division américaine emploie 23 000 personnes et la moitié des 18 000 professionnels ont un doctorat.

VALLIER  
LAPIERRE

INNOVATION



ARCHITECTURALE.



HISTORIQUEMENT, UN SIGNE

D'ORIGINALITÉ.

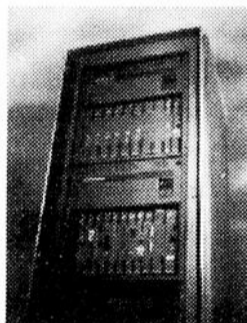


AUJOURD'HUI,

POUR UN RÉSEAU, GAGE



DE QUALITÉ



ET DE VALEUR.

En offrant une architecture de communications unique, grâce à sa gamme de produits de réseautage numérique, Newbridge® est préparée à toutes nouvelles technologies dérivées des demandes du marché et ceci de façon universelle. Finalement, une idée innovatrice qui vous permet de progresser. Afin de recevoir de plus amples renseignements, composez le 514 599-5715.

 NEWBRIDGE

# Téléphonie sans fil de 2e génération : moins chère à exploiter que les cellulaires conventionnels

## Les services de téléphonie sans fil menacent

Déjà confrontée à la concurrence dans l'interurbain, **Bell Québec** devra affronter la concurrence au niveau local à compter de l'an prochain.

Quatre nouvelles entreprises ont en effet obtenu l'autorisation de l'automne dernier un permis leur

permettant d'implanter la téléphonie sans fil de deuxième génération, beaucoup moins chère à exploiter et visant un marché plus large que les cellulaires conventionnels.

**Johanne Lemay**, associée de **Lemay-Yates**, une firme

montréalaise spécialisée en consultation auprès des entreprises de télécommunication, affirme que la nouvelle technologie sans fil risque, à terme, de faire mal au réseau traditionnel.

Cette menace se veut d'autant plus sérieuse qu'elle sur-

vient en même temps que la convergence des services de télécommunication offerts par les compagnies de téléphone et les câblodistributeurs.

Dès que les gens pourront se passer d'une ligne conventionnelle parce que le

nouveau réseau sans fil sera assez fonctionnel pour répondre à leurs besoins, ils le feront, d'autant plus qu'ils auront accès à des services plus perfectionnés à partir de leur télévision.

Amorcée dans un climat de turbulence, la présente décennie risque donc de virer au chaos pour les compagnies de téléphone, attaquées de toutes parts.

droit physique, l'appareil fait partie d'une nouvelle famille de produits qu'on appelle services de communications personnelles, sous l'acronyme anglais **PCS**.

Les abonnés pourront ainsi conserver le même numéro toute leur vie s'ils le désirent, le changement de domicile n'ayant aucune incidence.

## Des solutions efficaces répondant aux besoins de votre entreprise

Les services de gestion allient le savoir-faire de Bell Canada à celui de TSB International, la plus grande société canadienne de services de comptabilité des appels. Ils vous permettent d'exploiter plus efficacement vos ressources en télécommunications grâce à une gestion poussée des données de communications. Les services se répartissent en différents modules :

Répartition des coûts	➔	Contrôle des coûts
Utilisation	➔	Optimisation des ressources
Analyse	➔	Gestion du service
Administration	➔	Administration du réseau
Sentinelle	➔	Détection des fraudes de l'interurbain

Vous pouvez compter sur les services de gestion pour obtenir des résultats. Pour en savoir plus, communiquez avec votre conseiller Bell ou rendez-vous au stand TSB (n° 2506, niveau conférences) au salon de l'Alliance canadienne des télécommunications de l'entreprise.

### Alliance

SOLUTIONS DE COMMUNICATIONS SUR MESURE  
Les compagnies Sincor et TSB International Inc.

### Jusque dans sa tombe

**Naqi Jaffery**, consultant en télécommunications résidant à Ottawa, explique que la nouvelle technologie constitue un pas en avant par rapport à celle que l'Angleterre utilise déjà.

Les consommateurs anglais ont mal répondu à un service qui leur permettait seulement de faire des appels et non d'en recevoir.

Mise au point au laboratoire de **Bell Northern Research** à l'Île-des-Sœurs, la technologie employée au Canada garantit les communications bidirectionnelles. Construits par **Northern Telecom** (Mtl, NTL, 30,88 \$), les appareils nécessaires à l'implantation du service sont pour le moment testés à différents endroits au Canada.

Essentiellement, la nouvelle téléphonie cellulaire est basée sur la transmission numérique entre des cellules d'un rayon de 50 à 200 mètres, contrairement aux téléphones cellulaires conventionnels, qui sont plutôt reliés à des antennes d'une portée de rayon de un à 30 kilomètres.

Pour accéder au réseau, les individus auront leur borne personnelle à la maison et les entreprises, un autocommutateur privé (**PBX**) sans fil.

En étant numérique, le réseau aura des fonctions intelligentes permettant de rejoindre l'abonné où qu'il soit. Indépendant d'un en-

### Clients tout désignés

**Michel Éric**, chef de la direction de **Canada POPFONE Corporation**, signale que cette nouvelle technologie possède un net avantage par rapport aux cellulaires conventionnels.

Elle procure en effet la possibilité de raccorder beaucoup plus d'utilisateurs au kilomètre carré, à cause de la taille réduite des cellules. Dans les centres-villes, cette particularité est importante puisque le réseau cellulaire existant est souvent congestionné.

Parmi les quatre firmes autorisées à exploiter le micro-cellulaire, **POPFONE** a été constituée par six entreprises dont les deux principales sont **Call-Net Enterprises** et **Corporation financière Télé-système**. Son président du conseil d'administration est **Charles Sirois**.

Peu intéressées à se faire damer le pion aussi facilement, les compagnies de téléphone ont également formé l'un des trois autres joueurs autorisés à se lancer dans la nouvelle aventure, **Mobility Personacom Canada**, réunissant **Bell Mobilité** et d'autres.

Les deux autres titulaires de permis sont **Rogers Personal Handiphone**, filiale de **Cantel**, et **Telezone**, un regroupement de compagnies de téléavertisseurs.

Pour atteindre la rentabilité, les exploitants de micro-cellulaires comptent d'ail-

# insinc.

Premier en gestion de réseau

*Lorsque la gestion des télécommunications devient un outil stratégique au succès de votre entreprise*

Venez nous rencontrer au salon **TÉLÉCON '93**  
Palais des Congrès, Kiosque 129

Montréal  
(514) 354-2267

Toronto  
(416) 499-2083

Calgary  
(403) 269-3290

Vancouver  
(604) 687-7575

## le service de base

leurs sur les utilisateurs actuels de téléavertisseurs et de téléphones analogiques sans fil à la maison.

Au nombre de trois millions au Canada, les utilisateurs de téléavertisseurs seront probablement tentés à cause de la qualité supérieure de transmission et de la possibilité de se raccorder n'importe où à l'extérieur.

### Fusion avec le cellulaire

Les clients éventuels comptent en outre, selon M. Éric, tous ceux qui hésitent encore à s'acheter un cellulaire à cause des coûts relativement élevés.

Lorsque le réseau aura atteint sa maturité, il sera de trois à quatre fois moins cher à exploiter que les réseaux cellulaires actuels.

Inconvénient majeur, il ne sera pas possible de communiquer dans un véhicule en déplacement, à cause d'un changement trop fréquent de cellule, impossible à gérer dans un premier temps du moins.

On prévoit cependant que le cellulaire conventionnel et le microcellulaire fusionneront par la suite et qu'il deviendra possible d'utiliser le même appareil, le tarif étant différent selon qu'on utilise un réseau ou l'autre.

Dans les entreprises, le principal résultat sera de faciliter les communications et de rejoindre les gens où qu'ils soient, en autant qu'ils le désirent.

Les fonctions intelligentes de l'appareil permettront de répondre à des numéros précis entre certaines heures et de renvoyer les autres à sa boîte vocale. Son implantation éliminera aussi tout le câblage réservé aux communications vocales.

Pour être attrayant, l'abonnement au microcellulaire devra osciller entre 10 \$ et 25 \$ par mois, selon M. Éric. Des frais peu élevés seront aussi facturés à chaque appel.

### Pas avant un an au niveau commercial

Les titulaires de permis ont reçu un délai de cinq ans afin d'introduire leur service graduellement dans l'ensemble du Canada.

D'ici mars 1996, sept agglomérations urbaines, dont Montréal, devront être servies par un service étendu. Les titulaires s'exposent autrement à perdre leur permis.

Après des essais dans plusieurs villes canadiennes à partir du début de l'an prochain, le réseau POPFONE

sera offert commercialement dans un an. « Pour démarrer, il faudra avoir installé entre 1 000 et 2 000 bornes qui seront raccordées à des microcellules. Le principal effort sera de trouver les em-

placements de ces dernières », affirme M. Éric.

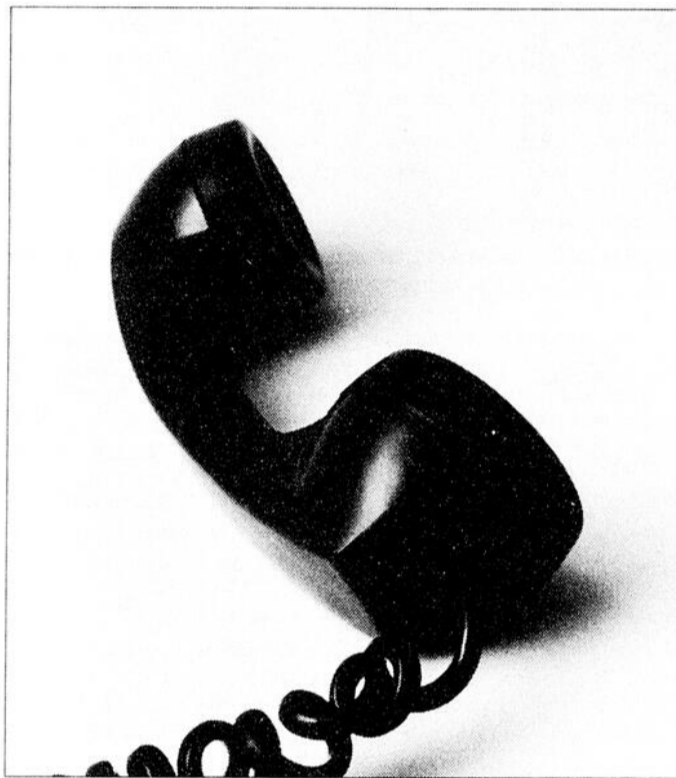
Dans un premier temps, les principales artères et centres commerciaux pourront être rejoints; les principaux édifices du centre-ville, en com-

mençant par ceux dont les locataires auront démontré un intérêt pour le service, seront raccordés. À cause des obstacles, il sera nécessaire d'installer une antenne à chaque étage.

Le raccordement des domiciles, avec des antennes rejoignant une vingtaine d'adresses, se fera graduellement. Pour augmenter la portée de la technologie, les titulaires de permis devront

offrir à leurs abonnés la possibilité de s'interconnecter avec ceux d'un concurrent et du réseau câblé.

VALLIER  
LAPIERRE



# Laissez vos économies parler d'elles-mêmes.

De nos jours, on dirait que tout le monde essaie de se tailler la part du lion de vos frais d'interurbain. De l'argent que vous avez probablement gagné d'arrache-pied. C'est pourquoi de plus en plus de gens optent pour Unitel et ses services interurbains d'affaires et de résidence économiques.

Peu importe la somme que vous avez l'habitude de déboursier pour vos appels interurbains, Unitel vous offre à vous et à votre entreprise jusqu'à 45%\* d'économie sur vos communications téléphoniques et vos télécopies, ainsi que d'importants rabais sur la transmission de données.

Alors, que vous appelez votre frère à l'autre bout du Canada ou votre partenaire commercial à

l'étranger, Unitel vous offre un plan d'appel économique, parfaitement adapté à votre budget d'interurbain.

Mais en fin de compte, c'est à vous qu'il revient de décider comment dépenser votre argent. Souvenez-vous toutefois qu'Unitel est le choix de ceux qui ont décidé de faire des économies.

Constatez-le par vous-même en vous présentant à notre stand à la CBTA. Vous en saurez davantage sur la façon de réduire au minimum vos frais d'interurbain. Car après tout, c'est votre argent, votre temps et votre choix. Donc, n'hésitez pas à nous appeler.

**UNITEL**

UNITEL VOUS ATTEND À LA CBTA DU 13 AU 16 SEPTEMBRE, STAND 419.

Palais des Congrès de Montréal, 201, av. Viger Ouest

\*Les économies d'Unitel sont calculées par comparaison avec les tarifs de votre compagnie de téléphone locale. Elles peuvent varier selon les habitudes d'appel.

# Retour probable des grands clients vers les firmes publiques de télécommunication

**R**éseaux privés virtuels (RPV), relais de trames et mode de transfert asynchrone (MPA) se conjuguent au cours des prochaines années pour enlever aux grands clients l'intérêt qu'ils peuvent avoir de voler de leurs propres ailes.

Comme l'informatique, les télécommunications changent à un rythme tel que les technologies deviennent désuètes avant même d'être implantées.

Le Réseau numérique intégré de services (RNIS) à bande étroite attirait tous les regards il n'y a pas si longtemps. Alors même que Bell Québec ne l'offre actuellement que dans un rayon de cinq kilomètres autour de la centrale Belmont à Montréal, on en parle déjà comme d'une technologie mort-née.

Daniel Crépeau, vice-président, Télécommunications et ingénierie des systèmes au Groupe CGI (Mtl, GIB.A, 3 \$), explique que le RNIS à bande étroite offre très peu d'applications et est handicapé par sa tarification, personne n'étant intéressé à la facturation selon l'utilisation.

On en entend d'autant moins parler, ajoute-t-il, que les yeux sont maintenant tournés vers les réseaux à large bande passante, nécessaires pour améliorer la vidéoconférence et les applications multimédia.

Aux États-Unis comme au Canada, le déploiement du RNIS accuse un retard im-



Photo: Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES  
**Selon Daniel Crépeau, du Groupe CGI, le RNIS à bande étroite offre très peu d'applications et est handicapé par sa tarification.**

portant par rapport à l'Europe parce que les besoins de transmission de données y ont été comblés par les réseaux privés.

Les plus gros clients utilisent aussi le même procédé pour la transmission de voix en reliant leurs bureaux éparpillés sur le continent.

Cependant, tout cela est en train de changer avec la déréglementation et l'introduction de nouveaux services.

En vogue aux États-Unis depuis plus de cinq ans, les RPV offrent tous les avantages d'un réseau privé en étant beaucoup plus flexibles et beaucoup moins chers.

Introduit en 1990, le service VRoute d'Unitel Communications reliait déjà poste à poste, en ne composant que sept chiffres, plusieurs

bureaux dans tout le pays. L'interconnexion vers le monde extérieur, permettant d'utiliser le réseau pour faire des appels locaux à Toronto depuis Montréal, a été autorisée l'automne dernier.

Pour obtenir le même résultat, un réseau privé doit établir des liens point à point entre chacun des bureaux. Comme le prix de location de ces liens est relativement élevé, la location doit être justifiée par un trafic suffisamment intense. De plus, il faut avoir la compétence interne pour gérer le système et le faire évoluer.

Maintenant que les centraux téléphoniques et les transmissions interurbaines sont presque complètement numérisés, les transporteurs publics sont en mesure d'of-

frir les mêmes possibilités sur le réseau commuté. La gestion des communications est confiée à un logiciel. Le principal intérêt est d'obtenir d'importants escomptes de volume grâce à la facturation consolidée.

## Jouer de prudence

Future Electronic, distributeur international de composantes électroniques installé à Pointe-Claire, a réduit sa facture d'interurbains de 120 000 \$ par année grâce à VRoute.

Robert Lapointe, vice-président, Informatique, précise que les économies mensuelles réalisées aux États-Unis grâce à VNet de MCI Communication (Nasdaq, MCIC, 28,13 \$ US) s'élèvent à 90 000 \$, les affaires y étant plus importantes.

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet, Bell offre aussi une version RPV de son service Advantage.

Avec l'apparition de nouvelles technologies, les RPV deviendront chose courante également pour la transmission de données. Actuellement, on peut emprunter le réseau public commuté de transmission par paquets pour des besoins à faible débit. Avec un trafic plus intense, il faut louer des liens de grande capacité destinés essentiellement à cette tâche.

Sujet de l'heure dans les milieux canadiens de télécommunications, le relais de trames, technologie en ins-

tance d'approbation, donnera accès au meilleur de ces deux mondes. Avant même qu'il soit disponible ici cependant, il est déjà oublié aux États-Unis où on s'intéresse beaucoup plus au mode de transfert asynchrone, un procédé toujours en cours de mise au point qui sera indispensable au transfert rapide sur un même lien de la voie, de l'image et des données.

Robert Lapointe (à ne pas confondre avec le précédent), directeur du Séminaire

des communications de Bell, dit que la technologie change si vite qu'il sera bientôt plus avantageux pour les grands clients de recourir à nouveau aux entreprises publiques de télécommunication.

Pour être capables de suivre et s'épargner le souci de savoir s'ils misent sur le bon cheval, les entreprises auront sans doute le réflexe de faire confiance aux spécialistes, d'autant plus qu'ils sont désormais, comme elles, soumis à la concurrence.

## CF Câble TV : la télé à la carte sur les touches du téléphone

**S**atisfait de son expérience de télévision à la carte par le biais de la réponse interactive vocale, le câblodistributeur CF Câble TV veut répéter le procédé pour répondre à l'ensemble des besoins de sa clientèle.

Introduit l'automne dernier, le service a été utilisé en moyenne par 18 500 abonnés au câble et entraîné des commandes de film dans 24 à 38 % des cas, selon les mois.

Faute de disposer d'un système de télévision interactive comme Vidéotron (Mtl, VDO, 23,25 \$), CF Câble a choisi un système identique à celui qu'emploient les câblodistributeurs américains offrant la télévision à la carte.

Les clients doivent faire connaître leur choix en utilisant le clavier du téléphone qui sert alors de terminal pour communiquer avec l'ordinateur de l'entreprise.

### Début en septembre 1991

Robert Charbonneau, directeur de l'informatique du câblodistributeur, indique que le projet a débuté en septembre 1991, aussitôt que le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) a autorisé la télévision à la carte.

M. Charbonneau est d'abord allé visiter des entreprises de câblodistribution aux États-Unis où le service Pay Per View était déjà en place depuis cinq ans.

Grâce à la réponse interactive vocale, également connue sous le nom de Système intégré de traitement vocal (SITV), le client entre en contact avec une

voix digitalisée qui lui explique le fonctionnement du système et précise les films qui sont à l'horaire.

S'il y a lieu, l'ordinateur vérifie le crédit du client et une dernière messagerie vocale confirme la commande.

Les abonnés doivent être munis d'une boîte noire qui décode le film commandé. Le menu leur offre trois films diffusés à différentes heures; à peu près une fois par mois, un événement spécial tel qu'un concert, un match de boxe, etc.

### Information à toute heure

L'utilisation du SITV permet d'offrir la télévision à la carte sur une base continue sans affecter de personnel supplémentaire à cette tâche.

Le système a trouvé sa justification d'autant plus que la majorité des commandes se font le soir, alors qu'il n'y a aucun téléphoniste en service.

M. Charbonneau explique que cet avantage sera bientôt utilisé afin d'offrir de l'information aux abonnés à toute heure du jour. Pendant les heures de travail, on compte aussi se servir du SITV afin d'aiguiller les clients sur le bon service.

« On veut essayer d'automatiser les prises d'appel et régler le plus de choses possible avec la machine », affirme M. Charbonneau.

Afin de bien concevoir cette application plus étendue, CF Câble TV a retenu les services de Prima Telematic, firme montréalaise spécialisée, entre autres, dans ce type de mise au point sur mesure.

VALLIER  
LAPIERRE

## Media Casting invente le créneau du courtier en transmission radio-télévision

**G**âce à une entente de volume avec Stentor, Media Casting peut offrir la transmission radio-télévision de façon économique aux télédiffuseurs et aux entreprises intéressés à utiliser la télévision pour des événements précis.

Media Casting, spécialisée en transmission radio-télévision sur demande, a été mise sur pied en avril 1992.

Michel Savard, président de la jeune firme, explique que l'idée lui est venue après avoir travaillé 22 ans à Bell Canada et avoir été responsable de la clientèle en radio-télévision avant de quitter. Unique en son genre au Canada, Media Casting prend charge de la transmission des émissions tournées en direct à l'extérieur des studios.

Pour acheminer un signal vidéo de qualité vers un studio de télévision à partir de l'extérieur, il faut passer par un lien satellite, un câble co-

axial ou la transmission par micro-ondes. Avant l'existence de Media Casting, les producteurs de télévision devaient s'occuper eux-mêmes de cet aspect logistique avec la compagnie de téléphone.

Les transmissions d'événements sportifs comme Le

Grand Prix du Canada et la Course Québec-Saint-Malo, d'audiences publiques telles que le débat sur la langue en commission parlementaire ou la consultation sur le barrage de la Rivière Sainte-Marguerite, etc., ont ainsi été gérées par Media Casting.

Dans le cas de Croissant Plus, l'entreprise a fourni l'équipement de tournage et permis à deux groupes situés à Montréal et à Québec de participer au même événement. Il en a coûté 2 000 \$ au franchiseur pour une transmission d'une heure.

## Les centres d'appels permettent d'améliorer le service à la clientèle

**L**es centres d'appels, des autocommutateurs privés destinés aux entreprises recevant énormément d'appels, intègrent des fonctions toujours plus perfectionnées pour le service à la clientèle.

Federal Express (New York, FDX, 55 \$ US) vient d'installer dans ses bureaux de Montréal, Toronto et Vancouver la dernière génération de ceux que fabrique Rockwell International (New York, ROK, 34,75 \$ US).

Clarence Marshall, directeur du marketing à la division des systèmes de commutateurs de Rockwell, indique que le distributeur automatique d'appels (DAA) Spectrum permet, à la base, de mieux répartir les appels entre les opérateurs d'une entreprise.

Le distributeur a été conçu pour gérer un personnel de 50 opérateurs et plus. La version précédente, Galaxy, était destinée aux entreprises

affectant cent personnes et plus à cette fonction dans un même lieu.

Aussitôt qu'un appel est reçu, un DAA transmet le numéro de l'appelant à l'ordinateur qui affiche sur l'écran de l'opérateur le fichier du client. Trouvant réponse à ses questions avant même d'avoir fini de les formuler, ce dernier est susceptible de recourir à nouveau aux services d'une entreprise aussi efficace.

# De la technologie de pointe, mais sans une pointe de complexité

Unitel et AT&T ont mis leurs talents en commun pour rendre les communications plus faciles. Grâce à ce partenariat, les communications sont devenues aussi efficaces et commodes que vous le désiriez.

Les clients peuvent maintenant opter pour un seul point de contact, que ce soit pour leurs commandes, l'entretien ou l'acquisition de leurs installations tant au Canada qu'aux États-Unis. En outre, la facturation peut être regroupée et effectuée dans la devise de leur choix. Les services offerts vont du relais de trames\* au réseau virtuel, en passant par la ligne privée. Sans oublier des caractéristiques et des critères communs de qualité. Pour repousser encore les frontières du monde des communications, il fallait mettre en commun ce qu'il y avait de mieux. Grâce à une vision mondiale commune, à la technologie d'AT&T Bell Labs et au réseau pan-canadien d'Unitel, l'alliance AT&T-Unitel réalise cet exploit. Et cela pourrait faire évoluer la façon dont votre entreprise fait des affaires.



\*Sous réserve de l'approbation du CRTC

**INFORMEZ-VOUS DES AVANTAGES POUR VOUS DE L'ALLIANCE UNITEL-AT&T À L'EXPOSITION DE LA CBTA,  
STAND 419, QUI AURA LIEU À MONTRÉAL, DU 13 AU 16 SEPTEMBRE.  
Palais des Congrès de Montréal, 201, av. Viger Ouest.**

# Réussissez tout de Suite!

Du 12 au 16 septembre 1993  
PALAIS DES CONGRÈS  
MONTRÉAL (QUÉBEC)

Joignez-vous à nous et établissez de nouveaux partenariats pour la prospérité à la conférence-exposition sur les télécommunications la plus importante et la plus complète au Canada.

*Les partenariats pour la prospérité de TeleCon '93 seront votre guide dans une nouvelle ère de collaboration entre le milieu des affaires, le gouvernement et l'industrie dont tous les Canadiens bénéficieront.*



## ► Conférence

Participez à plus de 50 séminaires spécialisés traitant de questions clés actuelles relatives aux télécommunications et aux données.

## ► Exposition

Rendez visite à plus de 170 exposants nationaux et internationaux dont les technologies et les produits dans le domaine des télécommunications sont à la pointe du progrès.

## TeleCon '93 présente un programme unique de séminaires avec le gouvernement

*Les partenariats pour la prospérité offrent aux participants gouvernementaux un programme de séminaires de deux jours très élaboré. En plus de la conférence et de l'exposition, les participants gouvernementaux pourront prendre part à :*

- des discussions en tête à tête avec leurs homologues d'autres provinces;
- la constitution de réseaux avec des professionnels d'autres secteurs économiques;
- un forum de perfectionnement éducatif et professionnel conçu pour tous les niveaux de gestion et techniques.

*Nous avons hâte de vous voir à TeleCon '93 qui se tiendra au mois de septembre à Montréal.*

*Si vous désirez vous inscrire dès maintenant, veuillez remplir la partie qui suit et l'envoyer par télécopieur au (416) 865-0859. Vous recevrez une formule d'inscription détaillée de délégué à TeleCon '93 de l'ACTE. Afin que votre demande soit traitée dans les meilleurs délais, assurez-vous que votre numéro de télécopieur est indiqué clairement.*

Nom: ..... I. M.: ..... Prénom: .....

Titre: .....

Entreprise: .....

Adresse: .....

Ville: ..... Province/État: ..... Pays: .....

Télécopieur: (.....) ..... Code postal/ZIP: .....

No de téléphone au bureau: (.....) ..... Poste: .....

*Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter :*



**L'Alliance canadienne des télécommunications de l'entreprise**

15 rue Toronto, pièce 202  
Toronto (Ontario) M5C 2E3  
Téléphone : (416) 865-9993  
télécopieur : (416) 865-0859