

Investir dans la position concurrentielle du Canada

Mémoire de Quebecor Media inc.

Relativement au document de consultation préparé par
le Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence.

Le 11 janvier 2008

1. Introduction

Quebecor Media inc. (« QMi ») est heureuse d'avoir cette opportunité de présenter ses commentaires relativement aux questions traitées par le document de consultation préparé par le Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence intitulé 'Investir dans la position concurrentielle du Canada', publié le 30 octobre 2007.

QMi est un ardent promoteur des avantages tirés de la concurrence dans toutes ses sphères d'activités et des mesures visant à stimuler la concurrence équitable sous différentes formes.

QMi a applaudi les décisions du gouvernement canadien visant à soutenir et accroître la concurrence dans le secteur des télécommunications.

Le 28 novembre 2007, QMi et sa filiale Vidéotron ont applaudi la décision du gouvernement canadien d'accroître la concurrence dans l'industrie des services de télécommunications mobiles sans fil, une décision qui sera bénéfique pour tous les consommateurs. « En permettant une concurrence accrue, cette politique ouvrira la porte à une meilleure technologie, à plus de services et à des prix plus avantageux pour les consommateurs canadiens », a déclaré le président et chef de la direction de Quebecor inc., M. Pierre Karl Péladeau. À titre d'entreprise productrice de contenus, Quebecor Media est engagée dans toutes les facettes de la création et de la distribution de contenus et nous croyons que cette décision aura un impact positif sur la production de contenus canadiens.

Le 19 octobre 2007, nous avons demandé que la réglementation de la radiodiffusion, notamment en ce qui a trait à la distribution soit révisée en profondeur afin qu'elle s'appuie sur les forces du marché et ce en toute circonstance, sauf lorsque l'on peut

démontrer que les règles du marché ne sont pas suffisantes pour rencontrer les objectifs de la Loi sur la radiodiffusion.

Le 11 décembre 2006, QMi a appuyé la décision du gouvernement de déréglementer le plus rapidement possible le secteur de la téléphonie locale.

Le 31 octobre 2006, le président et chef de la direction de Vidéotron, Robert Dépatie, s'est clairement prononcé pour une réduction des barrières réglementaires qui empêchent l'industrie des communications de donner sa pleine mesure au bénéfice des consommateurs.

« Dans tous les marchés qu'elle dessert, Vidéotron est l'incarnation même de la concurrence, a déclaré M. Dépatie. Nous l'appelons de tous nos vœux parce qu'elle est génératrice d'idées et d'innovation. Elle rend les entreprises meilleures et plus créatives en les forçant à innover et à offrir de meilleurs produits et services à des coûts plus abordables. »

Une concurrence saine et équitable est un gage de prospérité pour les Canadiens tant maintenant que dans le futur. De plus, le maintien d'une concurrence saine et vigoureuse va de pair avec des investissements accrus et l'innovation, deux piliers de la politique canadienne visant à améliorer la position concurrentielle du Canada tant à l'échelle internationale que sur le marché domestique.

QMi croît fermement que le rayonnement économique et culturel du Canada au cours des décennies à venir est étroitement lié à une présence accrue de contenus et d'expériences canadiens sur les nouvelles plates-formes médias que sont l'Internet de même que les mobiles et les supports du sur-demande, au Canada comme à l'étranger.

Les commentaires de QMi traitent principalement des aspects qui touchent à ses activités dans le monde des communications au Canada et à l'étranger. Ces commentaires relèvent principalement des aspects suivants :

- **Le Canada et la mondialisation**, principalement portant sur l'importance de la présence de sièges sociaux au pays et comment les politiques du Canada peuvent influencer la compétitivité des entreprises canadiennes de même que celle du Canada en tant que lieu où investir de même qu'en tant que plate-forme vers la mondialisation.
- **Les régimes sectoriels d'investissement**, principalement dans les secteurs des télécommunications, de la radiodiffusion et des industries culturelles.

2. Présentation de Quebecor Media inc.

Quebecor inc. (TSX : QBR.A, QBR.B) est une société de communication présente en Amérique du Nord, en Europe, en Amérique latine et en Asie. Quebecor inc. déploie ses activités dans 18 pays par l'entremise de deux filiales : Quebecor World Inc. et Quebecor Média inc..

Quebecor World Inc. est l'une des plus importantes entreprises d'imprimerie commerciale du monde. Chef de file dans la plupart de ses principaux créneaux : magazines, encarts publicitaires, circulaires, livres, catalogues, imprimés spéciaux et publipostage, annuaires, services prémédias numériques, logistique, listes d'adresses, services techniques et autres services à valeur ajoutée. Quebecor World Inc. s'appuie sur un réseau bien ramifié d'imprimeries et d'ateliers de services connexes aux États-Unis, au Canada, en Argentine, en Autriche, en Belgique, au Brésil, au Chili, en Colombie, en Espagne, en Finlande, en France, en Inde, au Mexique, au Pérou, au Royaume-Uni, en Suède et en Suisse.

Quebecor Média inc. (QMi) possède plusieurs centres d'affaires dans de nombreux secteurs d'activité liés aux médias; Vidéotron ltée, premier câblodistributeur du Québec

et important fournisseur d'accès Internet, offre des services de téléphonie et de télécommunications d'affaires; Osprey Media et Corporation Sun Media constituent ensemble le plus grand éditeur de journaux au Canada avec 20 quotidiens et 34 journaux non quotidiens publiés par Osprey Media en Ontario, alors que Corporation Sun Media est la plus grande chaîne nationale de tabloïds et de journaux communautaires au Canada; Groupe TVA inc. exploite le plus grand réseau de télévision francophone généraliste au Québec ainsi que diverses chaînes spécialisées et la station généraliste de langue anglaise, Sun TV; Canoë inc. et son réseau de propriétés Internet au Canada en langues française et anglaise; Nurun inc., une importante agence de technologies et de communications interactives au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Asie. QMi est également active dans l'édition de livres et de magazines de même que dans la production, la distribution et la vente au détail de produits culturels par l'intermédiaire de Groupe Archambault inc., premier réseau de disquaires de l'est du Canada, de TVA Films et de la chaîne de magasins spécialisés dans la location et la vente au détail de vidéos et de jeux, Le SuperClub Vidéotron ltée.

QMi se démarque parmi les entreprises canadiennes et nord-américaines en tant que leader et innovateur de premier plan dans les activités de communications : la câblodistribution, les nouvelles plateformes de distribution, la télédiffusion, la production et la distribution de la musique, la vente au détail de produits culturels, l'édition et les publications.

Les activités de câblodistribution et de nouveaux médias de QMi:

Vidéotron ltée (« Vidéotron ») est le plus grand réseau de télédistribution du Québec avec près de 1,6 million d'abonnés au câble. Vidéotron est aussi le principal fournisseur d'accès Internet à haute vitesse du Québec et un chef de file de la fourniture de services de voix sur IP au Canada avec plus de 575 000 abonnés à son service de téléphonie par câble à la fin 2007.

À titre d'exemple, dans ses activités de câblodistribution :

- Vidéotron a été le premier câblodistributeur à moderniser son réseau local pour offrir la bidirectionnalité à 97 % de ses abonnés ;
- Vidéotron offre à ses abonnés résidentiels au Canada le plus rapide des services Internet à haute vitesse ; en juillet 2006, Vidéotron a fait passer son service Internet Extrême Plus, offert à l'ensemble de son marché potentiel de 2,4 millions de foyers au Québec, de 16 Mbps à 20 Mbps sans modifier son tarif ; aucune autre entreprise de distribution ou de télécommunications n'offre à toute sa clientèle d'abonnés un tel service Internet haute vitesse au Canada ;
- Vidéotron a lancé son service de vidéo sur demande en haute définition en mars 2007, une autre première au Canada ;
- Vidéotron participe avec Cisco à des tests technologiques visant à offrir à sa clientèle jusqu'à 100 Mb/s de largeur de bande, une première du genre en Amérique du Nord. En février 2007, Vidéotron a annoncé que les essais amorcés en décembre 2006 avaient donné des résultats positifs.

En plus d'être l'un des plus importants diffuseurs de contenus au Canada via ses filiales Corporation Sun Media, Osprey Media et Groupe TVA, QMi est aussi un leader canadien dans le développement de nouveaux médias.

Avec sa filiale Canoë inc, la compagnie a résisté à toutes les vagues et modes popularisées par Internet (YouTube, MySpace, FaceBook) et s'impose comme l'un des plus importants réseaux de portails Internet et de moteurs de recherches au Canada (Jobboom.com, reseaucanoe.com, Espacecanoe.com, Argent.canoe.com, Micasa.ca, TVA.canoe.com). En seulement onze (11) années, Canoë a connu des records d'achalandage de près de 7 millions de visiteurs uniques par mois.

En novembre 2007, QMi a lancé Canoe.TV, le premier webdiffuseur canadien, qui propose des contenus exclusifs en plus d'émissions provenant de sources traditionnelles. Canoe.TV propose une vaste sélection de contenus en direct et en vidéo sur demande provenant de partenaires tels que TVA, LCN, la Chaîne Argent, Vox, JumpTV

(fournisseur d'émissions internationales), IDI, Nexzo et Juste pour Rire. Les chaînes [LCN](#) et [Argent](#) y sont aussi diffusées en direct.

Canoe.TV travaille aussi en étroite collaboration avec des maisons de production canadiennes afin de créer du contenu exclusif. Au cours de sa première année, Canoe.TV assurera le financement d'une cinquantaine de nouvelles productions exclusives. Au cours de l'année qui vient, plus de 400 émissions seront offertes aux internautes.

Canoe.TV est offert en français et en anglais, avec des contenus distincts pour chacun de ces deux marchés.

QMi est un chef de file dans la télédiffusion et dans les publications.

Avec sa filiale Groupe TVA, la compagnie s'adapte aux défis au cœur de la révolution numérique. Le réseau TVA joue tant son rôle traditionnel de diffuseur que ceux de créateur, de producteur et de fournisseur de contenus originaux diversifiés. Ses contenus sont disponibles sur les chaînes spécialisées du groupe, sur *illico* sur demande, sur support DVD, et sont également déclinés dans les magazines. Désormais, certains contenus peuvent être téléchargés sur des téléphones sans fil. Les programmes offerts conjugués aux nouveaux modèles d'affaires initiés (multiplication des fenêtres de diffusion), ont permis au Réseau TVA d'occuper en 2007 29% des parts du marché télévisuel au Québec.

Dans le domaine de la vente au détail de produits culturels, de la distribution et de la production de musique au Québec, QMi, via sa filiale Groupe Archambault inc., se positionne à nouveau comme un chef de file.

Maison centenaire et libraire depuis 1989, Groupe Archambault inc., filiale à part entière de Quebecor Media, a su s'implanter dans le milieu de la littérature grâce au vaste choix

de livres offerts dans ses 15 magasins à travers le Québec et sur son site transactionnel Archambault.ca. Devenu un véritable carrefour du divertissement culturel, Archambault offre aussi une vaste gamme de CD, de DVD, de partitions, d'instruments de musique, de journaux, de magazines et d'articles-cadeaux. Grâce à son site transactionnel www.archambault.ca, Groupe Archambault opère également le magasin virtuel francophone le plus important en Amérique du Nord, en plus de donner accès au premier site Internet francophone de téléchargement avec ZIK.ca. Distribution Select est le plus important distributeur indépendant de musique et de DVD au Québec. Au cours des 23 dernières années, Distribution Select a remporté 18 fois le Félix de distributeur de l'année au Gala de l'ADISQ. En 2006, Groupe Archambault a lancé Select Digital, chargée de devenir un important distributeur canadien de contenu numérique culturel et de divertissement francophone.

Depuis sa création en 2003, Musicor, important producteur de disques au Québec, a produit et mis en marché 56 albums et 10 DVD. Au plan international, Groupe Archambault a créé en 2004 une passerelle de diffusion vers l'Europe d'expression française, en lançant à Paris la maison de disques Exclaim.

Dans le domaine de la distribution de journaux et de magazines Corporation Sun Media, filiale de QMi, est la première chaîne nationale de tabloïds et de journaux régionaux au Canada.

Le tirage hebdomadaire de l'ensemble des journaux de Corporation Sun Media s'élève à plus de 12 millions d'exemplaires chaque semaine. Elle offre aussi à d'autres éditeurs des services d'imprimerie commerciale et des services connexes par l'intermédiaire de son réseau national d'impression et de production. En 2007, la compagnie a fait l'acquisition de Osprey Media.

Grâce à ses 44 quotidiens payants et gratuits publiés dans les principaux marchés urbains du Canada ainsi qu'à ses plus de 200 publications régionales, Sun Media rejoint chaque

semaine plus de 6,4 millions de lecteurs. L'entreprise est également engagée dans l'exploitation de SUN TV, une station de télévision généraliste de Toronto. Corporation Sun Media détient 25 % de SUN TV (et Groupe TVA, 75%).

Groupe Livre Quebecor Media est le premier éditeur de livres, romans et ouvrages scolaires, de langue française au Québec et au Canada. Les Messageries ADP, qui fait partie du groupe, distribue en exclusivité plus de 170 éditeurs québécois et européens francophones.

3. Commentaires de QMi

Le Canada et la mondialisation

Les propriétaires de QMi se définissent comme des bâtisseurs et des entrepreneurs. À ce titre, QMi contribue à la présence de sièges sociaux d'entreprises d'importance au Canada et à la création d'emplois et à l'investissement qui en découlent.

En ce sens, QMi croit fermement qu'un environnement concurrentiel équitable de même qu'une flexibilité maximale, allant de pair avec une réglementation limitée, sont les éléments qui contribuent à l'éclosion de même qu'à la croissance d'entreprises canadiennes prospères et donc de sièges sociaux canadiens. La prospérité et la solidité des entreprises canadiennes sont leur meilleur gage de succès dans un univers où la libre entreprise et les forces du marché font loi tant sur le marché canadien que sur les marchés étrangers.

La question de la présence des sièges sociaux au Canada et de leur taille en est une d'intérêt public dans cette ère de mondialisation. La productivité tirée de l'innovation et des investissements locaux est essentielle au mieux-être des canadiens.

QMi est en faveur de mesures visant à accroître les opportunités offertes aux entreprises canadiennes dans un contexte concurrentiel équitable et qui leur permettra de devenir *des champions à l'échelle mondiale* et de soutenir la concurrence internationale, tel que cité comme objectif dans le document de consultation publié le 30 octobre 2007¹.

Plusieurs des entreprises qui forment QMi sont des entreprises dites culturelles, lesquelles font souvent l'objet de mesures de protection dans différents pays.

Le Canada est signataire de la convention de l'Unesco portant sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles.

Cette convention, adoptée en 2005, s'attache à des thématiques précises, soient :

- *'la nécessité de reconnaître que les biens et services culturels sont porteurs d'identité, de valeurs et de sens, et ne peuvent être considérés comme des marchandises ou des biens de consommation comme les autres ;*
- *d'autre part, la nécessité pour les États de prendre toutes les mesures en vue de protéger et promouvoir la diversité des expressions culturelles tout en assurant la libre circulation des idées et des oeuvres ;*
- *et enfin, la nécessité de redéfinir la coopération internationale, clef de voûte de la Convention, chaque forme de création portant en elle les germes d'un dialogue permanent.'*²

Dans la foulée et l'esprit de cette convention, QMi est d'avis que lorsque des lois sont mises en place au Canada dans le but de supporter les industries culturelles canadiennes, celles-ci n'ont de sens que dans la mesure où l'on s'assure de leur respect intégral.

¹ Investir dans la position concurrentielle du Canada, le 30 Octobre 2007, P. 4.

² UNESCO, Convention sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles, CLT/CEI/DCE/2007/P1, p.4

À titre d'exemple, QMi porte à l'attention du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence le cas des dépenses en publicité pour les journaux.

Les journaux sont considérés comme des 'entreprises culturelles' selon la *Loi sur l'investissement Canada* ('LIC') et les investissements étrangers dans de telles entreprises oeuvrant dans la publication de journaux sont assujettis à des examens du ministère du Patrimoine canadien.

Il n'existe aucune restriction significative sur l'investissement étranger dans les entreprises oeuvrant dans la publication de journaux autres que l'analyse de l'investissement en fonction des critères reliés à l'évaluation de *l'avantage net* qui découle d'un investissement particulier au Canada, tel qu'appliqué dans le contexte de la LIC.

Le gouvernement canadien a préféré supporter le développement de cette industrie culturelle par la création de certains avantages fiscaux favorisant les journaux canadiens vis-à-vis la concurrence internationale. À ce titre, l'article 19 de la *Loi de l'impôt sur le revenu (Canada)* permet à un annonceur de déduire ses frais de publicité pour un espace publicitaire dans un journal seulement si ce journal est à contrôle canadien à hauteur de 75%, s'il s'agit d'une corporation privée et de 50%, s'il s'agit d'une entreprise publique.

Bien que l'objectif de cette mesure soit important pour assurer la pérennité de cette industrie, il est facile de se soustraire aux exigences de la loi en mettant sur pied une entité corporative distincte dont la mission est la vente de publicité pour un journal particulier. Cette corporation est alors sous contrôle étranger et elle bénéficie de l'avantage économique lié à l'exploitation du journal. Cependant, le journal dans lequel sont publiées les annonces demeure sous contrôle canadien et les frais relatifs à toutes les publicités qui y sont publiées sont en conséquence déductibles par les annonceurs en vertu de l'article 19 de la *Loi de l'impôt sur le revenu (Canada)*. Donc, l'avantage que

cette mesure voulait conférer exclusivement à des journaux canadiens a été facilement annihilé par la création d'une structure corporative relativement simple.

Le cas décrit ci haut reflète la structure corporative de plusieurs publications de Metro International SA au Canada. Metro International est une société suédoise qui publie le quotidien gratuit *Metro* à Montréal, Ottawa, Toronto, Edmonton, Calgary et Vancouver.

L'exemple du quotidien *Metro* témoigne de l'importance de s'assurer que lorsque des lois et règles sont mises en place, elles doivent être adéquates, appliquées de manière rigoureuse et être formulées clairement. Si ce n'est pas le cas, il devient alors très facile de se soustraire à l'application des règles et ainsi conférer un avantage à une entreprise étrangère, contrairement aux objectifs initiaux poursuivis par l'adoption de l'article 19 de la *Loi de l'impôt sur le revenu (Canada)*.

QMi note que le 'RAPPORT FINAL SUR LES MÉDIAS D'INFORMATION CANADIENS', publié par le Comité sénatorial permanent des transports et des communications en juin 2006, fait aussi état de ces questions et amène les mêmes préoccupations.

'L'Agence du revenu du Canada (ARC), sur l'avis du ministère du Patrimoine canadien, surveille le respect des dispositions fiscales qui s'appliquent aux industries culturelles. L'article 19 de la Loi de l'impôt sur le revenu permet aux entreprises de déduire de leurs revenus le coût de la publicité placée dans des journaux canadiens. Cependant, l'Agence n'entretient pas une liste des journaux canadiens comme elle le fait pour les organismes de charité autorisés (auxquels elle attribue un numéro d'enregistrement).

L'ARC pourrait détecter les infractions à cette disposition lors d'une vérification fiscale des entreprises ayant demandé une déduction pour leurs frais de publicité dans un journal canadien, mais pour ce faire elle devrait demander au journal concerné de démontrer qu'il est bel et bien canadien au sens de la Loi de l'impôt sur le revenu. Rien n'indique au Comité que l'ARC le fait. Il n'existe pas non plus de mécanisme déclencheur qui obligerait l'ARC à mener une telle enquête. Or, il se peut que certaines publications canadiennes soient en fait contrôlées par des non-Canadiens.'

.....

RECOMMANDATION 25

Que l'ARC améliore la procédure servant à déterminer si un périodique est canadien.

(Extrait de la Partie IV Politiques fiscales connexes dudit rapport, B. Un régime fiscal approprié).

À notre connaissance, aucune suite n'a été donnée à cette recommandation du comité sénatorial. **QMi recommande donc de modifier la Loi de l'impôt sur le revenu** afin de s'assurer que seules les entreprises canadiennes bénéficieront des avantages conférés par l'article 19 de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

Les régimes sectoriels d'investissement

Les questions liées aux restrictions sur l'investissement étranger en télécommunications et en radiodiffusion ont fait couler beaucoup d'encre depuis plusieurs années au Canada.

QMi réitère son adhésion aux principes de la libre concurrence équitable entre tous les intervenants, y compris la libre circulation des capitaux entre pays.

QMi a aussi l'âme et les caractéristiques d'un opérateur et d'un bâtisseur de réseaux et d'un promoteur de contenus canadiens. QMi est une entreprise à propriété canadienne majoritaire et contribue au rayonnement du Canada sur les marchés domestiques et étrangers.

QMi note avec intérêt que le niveau d'investissement étranger dans les télécommunications au Canada se situe présentement bien sous les niveaux alloués par la Loi sur les télécommunications et ce depuis plusieurs années.

À titre d'exemple, le tableau suivant illustre l'évolution du niveau de contrôle exercé par des entreprises étrangères sur les transporteurs mobiles canadiens de 1998 à 2001.

Bien que ce secteur ait été l'objet d'investissements importants pendant cette même période, il est intéressant de noter qu'à aucun moment la propriété étrangère pour l'ensemble de l'industrie ne semble avoir frôlé le seuil maximum alloué de 46,7% pour le total de l'investissement direct et indirect.

Transporteurs mobiles canadiens

Évolution de la propriété étrangère
1998- -2001

	1998	1999	2000	2001
Bell Mobilité	11.0%	25.1%	30.5%	30.5%
Telus Mobilité	26.7%	26.7%	30.1%	26.7%
Rogers AT&T Sans Fil	0.0%	16.1%	31.1%	31.1%
Clearnet	37.5%	34.1%	26.7%	non applicable
Microcell	25.2%	26.4%	23.3%	26.4%

© LEMAY-YATES ASSOCIES inc. 2008

Note: Ce tableau a été développé à partir du rapport publié par LYA intitulé 'Foreign ownership of the Canadian Telecom Industry' LYA Impact Report 02.2, Mars 2002. Les données dans le tableau ci-dessus excluent l'impact d'une conversion d'actions non votantes détenues par des entreprises étrangères en action votantes. SBC était actionnaire de BCE et donc de Bell Mobilité. Nextel et Motorola étaient actionnaires de Clearnet et sont devenues par la suite actionnaires de Telus, après que celle-ci ait acquis Clearnet. AT&T Wireless était actionnaire de Rogers AT&T Wireless. Voicestream était actionnaire de Microcell.

Depuis 2001, le niveau de propriété étrangère en télécommunications au Canada a diminué de manière considérable.

SBC s'est retiré de l'actionnariat de BCE et donc de Bell Mobilité, AT&T Wireless s'est retiré de l'actionnariat de Rogers et Microcell a par la suite été acquise par Rogers³.

Le niveau de propriété canadienne de ces entreprises a donc été rehaussé de manière significative depuis 2001.

Pendant cette même période, le contrôle exercé par des entreprises étrangères sur des câblodistributeurs canadiens, incluant Vidéotron, s'est maintenu en dessous de la barre de 5% des actions votantes, bien que des investissements importants aient été consentis en échange d'actions non votantes. Ce fut le cas notamment de Microsoft qui avait investi 600 \$ millions dans Rogers en 1999, correspondant à un intérêt économique de l'ordre de 9%⁴.

Aucun autre investissement d'importance d'une entreprise étrangère n'a eu lieu en télécommunications et en radiodiffusion au Canada jusqu'à tout récemment.

En 2007, deux transactions importantes ont suscité des questionnements à l'égard des restrictions actuelles sur la propriété étrangère dans les secteurs des télécommunications et de la radiodiffusion pour les années futures.

En premier lieu, l'Ontario Teachers Pension Fund de concert avec ses partenaires américains, lesquels incluent Providence Equity Partners International VI L.P. et ses filiales de fonds d'investissement (Providence), Madison Dearborn Capital Partners V L.P. et ses filiales de fonds d'investissement (MDP), et Merrill Lynch Global Partners, Inc. (ML), a fait une offre pour privatiser BCE, laquelle a été acceptée par les actionnaires de BCE. La valeur de cette transaction est de 39,8 milliards de dollars

³ QMI note que l'acquisition de Microcell aurait pu se conclure différemment si les restrictions sur la propriété étrangère n'avaient pas été en place.

⁴ Foreign ownership of the Canadian Telecom Industry' LYA Impact Report 02.2, Mars 2002

canadiens et la participation étrangère est estimée de l'ordre de 33% soit environ 13 milliards de dollars canadiens.

Providence est un investisseur à l'expertise reconnue dans la gestion d'entreprises de services en télécommunications telle Bell Canada.

Cette acquisition fait l'objet d'une audience publique du CRTC laquelle débutera le 25 février 2008.

Plus récemment, par la Décision de radiodiffusion CRTC 2007-429 du 20 décembre 2007, le CRTC a autorisé l'acquisition des sociétés de radiodiffusion d'Alliance Atlantis Broadcasting Inc par CanWest MediaWorks Inc. de concert avec GS Capital Partners (GSCP), une filiale à capital privé de Goldman, Sachs & Co., conditionnellement à quelques modifications somme toute mineures.

Le CRTC a été d'avis que cette transaction respectait les critères reliés au contrôle effectif par des Canadiens, soit le contrôle de droit et contrôle de fait, de par le fait que CanWest détienne 66.667 % des actions votantes, bien que 65% du capital requis pour la transaction provienne de GSCP.

Ces deux récentes transactions changent la donne de manière considérable en ce qui concerne la portée des restrictions actuelles sur l'investissement étranger en télécommunications de même qu'en radiodiffusion au Canada.

QMi est à la fois un fervent promoteur des médias canadiens et du système canadien de radiodiffusion et de même qu'un transporteur de télécommunications qui a contribué de manière significative à accroître la concurrence dans les marchés qu'elle dessert.

Compte tenu de la facilité avec laquelle il est possible d'obtenir du financement étranger important et même majoritaire lors d'une prise de contrôle d'entreprise tout en demeurant sous contrôle canadien tel qu'entériné par le CRTC, QMi est d'avis que le gouvernement devrait adopter une position claire sur les questions touchant les restrictions sur l'investissement étranger en télécommunications et en radiodiffusion.

L'équité de l'environnement concurrentiel est mise en jeu lorsque des artifices reliés à une structure corporative permettent de rencontrer les critères mis de l'avant pour garantir la propriété canadienne des entreprises oeuvrant en télécommunications et radiodiffusion.

Dans son rapport final publié en mars 2006, le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications conclut avec les propositions suivantes :

' le Groupe d'étude est d'avis qu'il devrait être possible de trouver une méthode progressive et flexible pour libéraliser les restrictions à la propriété étrangère au Canada. Cette méthode devrait traiter de façon équitable les principaux intervenants des deux industries, tout en permettant au Canada de bénéficier à court terme des investissements étrangers dans des concurrents nouveaux et plus petits, particulièrement lorsqu'il s'agit de marchés émergents où de tels investissements sont susceptibles d'accroître considérablement l'efficacité et le rendement des marchés canadiens des télécommunications.

...

le Groupe d'étude propose que le gouvernement adopte une démarche progressive et flexible pour libéraliser les restrictions à l'investissement étranger applicables aux fournisseurs de services de télécommunications dans la mesure où ceux-ci ne sont pas assujettis à la Loi sur la radiodiffusion. La propriété et le contrôle des entreprises canadiennes de télécommunications devraient faire l'objet d'une libéralisation en deux phases :

- *Dans une première phase, la Loi sur les télécommunications devrait être modifiée pour conférer le pouvoir au Cabinet fédéral de lever les restrictions à la propriété et au contrôle étrangers applicables aux entreprises canadiennes de télécommunications s'il considère qu'un investissement étranger ou une catégorie d'investissements est dans l'intérêt public.*

- *Durant cette première phase, on devrait supposer que les investissements dans une entreprise de télécommunications en démarrage ou dans une entreprise de télécommunications représentant moins de 10 p. 100 des revenus provenant d'un marché de service de télécommunications sont dans l'intérêt public, peu importe qu'il s'agisse d'une entreprise de services filaires ou sans fil, fixes ou mobiles. Cette présomption pourrait être réfutée par des données relatives à un investisseur ou un investissement en particulier. Pour encourager les investissements à plus long terme, les investisseurs étrangers devraient être exemptés des restrictions touchant les investissements étrangers s'ils réussissent à faire augmenter la part de marché de leurs entreprises au-delà du seuil de 10 p. 100.*
- *La seconde phase de la libéralisation devrait avoir lieu après que l'examen de la politique de radiodiffusion proposé par le Groupe d'étude sera terminé. À ce moment-là, la libéralisation des règles visant l'investissement étranger devrait être plus vaste, de sorte qu'elle englobe toutes les entreprises de télécommunications, y compris l'industrie de télécommunications par câble, de façon juste et neutre sur le plan de la concurrence. La libéralisation proposée devrait s'appliquer à l'activité de « transmission » des EDR, et selon la nouvelle politique de radiodiffusion, toute restriction à la propriété jugée nécessaire devrait être axée sur les entreprises de « contenu » de radiodiffusion. Le Cabinet devrait conserver le pouvoir de passer au crible les investissements importants dans les entreprises canadiennes de télécommunications pour veiller à ce que ceux-ci respectent l'intérêt public.'*

QMi est d'avis que la distinction faite par le Rapport du Groupe d'étude sur la réglementation en télécommunication entre entreprises oeuvrant en télécommunications et en radiodiffusion n'est pas applicable dans la réalité lorsque l'on fait le constat qu'un très grand nombre d'entreprises canadiennes sont à la fois présentes de manière importante dans les deux secteurs d'activités.

Ainsi dans la perspective où le gouvernement déciderait de modifier les restrictions liées à la propriété étrangère, QMi recommande de ne pas adopter l'approche progressive proposée par le Groupe d'étude, tel que suggéré ci-dessus.

L'imposition de règles limitant l'investissement étranger constitue une intervention de l'état dans l'activité économique du pays motivée par les objectifs poursuivis par le gouvernement. La mise en place ou la modification d'un tel régime requiert une gestion appropriée par le gouvernement qui permette d'atteindre les objectifs qu'il poursuit. Nous croyons que, si le gouvernement devait décider de modifier les lois applicables en télécommunications de même qu'en radiodiffusion en ce qui concerne les investissements étrangers, les modifications apportées devraient prévoir que seuls devraient être permis les investissements étrangers qui seraient dans l'intérêt public.

Nous croyons qu'il est important d'établir le principe que si des capitaux étrangers peuvent être admis dans une proportion supérieure, ces investissements doivent être accessibles à tous.

QMi considère qu'il est critique que toute éventuelle modification des restrictions sur l'investissement étranger, que ce soit concernant le secteur des télécommunications ou de la radiodiffusion, soit faite en maintenant l'équité entre les différentes entreprises oeuvrant sur le marché canadien de manière à ce que celles-ci ne soient pas désavantagées les unes envers les autres ni par rapport à de futurs nouveaux venus étrangers.

Le Groupe d'étude sur la réglementation en télécommunications avait recommandé que les restrictions sur la propriété étrangère ne soient pas imposées à *toute entreprise de télécommunications en démarrage ou dans une entreprise de télécommunications représentant moins de 10 p. 100 des revenus provenant d'un marché de service de télécommunications.*

QMi exprime son profond désaccord avec cette recommandation qui en fait ne tient pas compte de la structure actuelle de l'industrie canadienne. Nous notons que la

recommandation mentionnée ci haut ne comprend pas une définition claire et précise de ce que représente ‘un marché de service de télécommunications’⁵. La mise en place d’une telle mesure pourrait être carrément discriminatoire et nocive envers les entreprises canadiennes déjà établies dans certaines régions du pays et dans certains segments du marché, compte tenu du fait que plusieurs entreprises canadiennes oeuvrent à la fois dans plusieurs marchés de service de télécommunications et donc pourraient se situer au dessus de la barre du 10% dans un marché visé.

À titre d’exemple, la mise en place d’une telle mesure pourrait conférer un avantage concurrentiel significatif à un nouvel entrant sous contrôle étranger envers de nouveaux venus au capital canadien dans le déploiement de réseaux mobiles au Canada au cours des prochaines années. De fait, ceci pourrait permettre à un nouvel entrant éventuel dans le mobile de se joindre immédiatement à un opérateur étranger qui prendrait le contrôle de l’entreprise tout en limitant les possibilités de financement étranger au statu quo pour une entreprise canadienne comme Vidéotron, nouveau venu dans le secteur du mobile, mais opérateur déjà établi dans d’autres segments du marché des télécommunications.

Étant donné que le gouvernement canadien a déjà décidé d’aller de l’avant avec les enchères pour le spectre pour les services sans fil évolués tout en réservant du spectre à de nouveaux venus dans le but d’accroître la concurrence dans ce marché, le scénario que nous présentons est loin d’apparaître seulement hypothétique ou farfelu.

L’ère de la mondialisation stimulée par le tout numérique est une formidable opportunité de porter le Canada et le Québec à leurs sommets historiques de leader dans l’innovation et la créativité, la recherche et le développement.

⁵ Par exemple, les services qui forment un marché et les limites géographiques d’un marché ne sont pas définis. Différents critères sont utilisés au Canada selon les cas. Le CRTC utilise un critère géographique très restreint pour analyser les demandes de déréglementation en téléphonie locale. Dans le cadre régissant les enchères pour le spectre hertzien pour les services sans fil évolués, Industrie Canada a utilisé le pays tout entier comme critère géographique associé au critère d’éligibilité pour le spectre réservé aux nouveaux entrants.

4. Le mot de la fin

QMi remercie le Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence pour cette opportunité d'étayer ses préoccupations et opinions concernant l'amélioration de la position concurrentielle des entreprises canadiennes, que ce soit sur le marché domestique de même qu'à l'échelle internationale.