



COMMUNIQUÉ

Pour diffusion immédiate

Déclaration de Pierre Karl Péladeau

Montréal, le 18 juillet 2022 – En réponse à une lettre d’opinion publiée le 12 juillet dans le Globe and Mail par Keldon Bester et Ben Klass à propos de la transaction projetée entre Rogers et Shaw, le président et chef de la direction de Québecor, Pierre Karl Péladeau, a tenu à rectifier certains faits erronés par l’entremise de la déclaration suivante :

« Dans leur lettre, Keldon Bester et Ben Klass ont omis de prendre en considération des faits essentiels. Ils ont certes le droit à leur opinion quant à cette fusion impliquant deux des plus importantes familles d'entrepreneurs du Canada. Cependant, nous contestons leur argument sans fondement selon lequel la concurrence serait renforcée en annulant la transaction, d'autant plus qu'il contient une série de déclarations inexactes.

Énoncé inexact 1 : les prix actuels de Québecor sont objectivement moins bons que ceux de Freedom

Il faut comparer des pommes avec des pommes. Une analyse plus rigoureuse des offres respectives de Vidéotron et de Freedom Mobile aurait sans doute révélé à MM. Bester et Klass que les forfaits mobiles qu’ils comparent ont des zones de couverture et des plafonds de données très différents, en particulier en ce qui concerne l’itinérance à l’intérieur du Canada. Il est important de noter que les forfaits de Freedom Mobile limitent l’itinérance au Canada, tandis que ceux de Vidéotron n’ont aucune restriction à cet égard, et que les clients de Freedom n’ont pas accès à la 5G. En fait, en leur ajoutant le coût excessivement élevé d’un volume moyen d’itinérance, les forfaits de Freedom Mobile sont largement plus chers que ceux de Vidéotron.

Où au Canada les prix des services sans fil ont-ils baissé le plus au cours des dix dernières années? Et à quel endroit au Canada les prix du sans-fil sont-ils les plus bas aujourd'hui? Klass a répondu lui-même à ces questions dans un récent rapport du Canadian Media Concentration Research Project* : « La part de marché de Vidéotron sur son territoire continue d'augmenter et constitue actuellement la meilleure référence que nous ayons pour le type de concurrence qui pourrait émerger avec le temps dans les autres provinces. En effet, bien qu'elle ait d'abord hésité à tenter une expansion dans d'autres provinces, Vidéotron signale à nouveau que le moment est peut-être venu d'offrir ses services sans fil aux citoyens du reste du Canada. Des progrès plus lents ont été réalisés par la marque Freedom Mobile de Shaw en Colombie-Britannique, en Alberta et en Ontario. »¹

Énoncé inexact 2 : Québecor pourrait perdre sa capacité d'attirer des clients sans une offre de forfaits multiservices en Colombie-Britannique, en Alberta et en Ontario

Québecor entend offrir aux consommateurs de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et de l'Ontario des forfaits multiservices et des produits novateurs, incluant à la fois le mobile et l'Internet, à des prix encore plus compétitifs. Nous pouvons proposer cette offre multiservice et nous le ferons, à de meilleures conditions que n'importe qui d'autre, y compris Shaw Mobile. Nous songeons même sérieusement à

offrir des services de télécommunications au Manitoba, où les tarifs Internet sont parmi les plus élevés au Canada. Bester et Klass doivent également être conscients que le paysage des télécommunications, y compris les politiques publiques et les décisions réglementaires, a considérablement changé au Canada au cours des dernières années, ce qui rend plus viable, pour les nouveaux entrants sur le marché, d'investir et de concurrencer les trois géants canadiens.

Si Bester et Klass cherchent à semer un doute quant aux capacités de Québecor de perturber le marché de l'Ontario et de l'Ouest canadien, ils n'ont qu'à regarder la nouvelle réalité du marché de l'Abitibi-Témiscamingue, une vaste région du Québec qui, jusqu'à tout récemment, n'était desservie que par une filiale de Bell. Il y a moins de deux ans, Vidéotron y a lancé ses services et a su accaparer 34 % du marché filaire tout en réduisant de 35 % le montant de la facture des consommatrices et des consommateurs de la région, le tout sans même posséder son propre réseau filaire. Il s'agit d'un exemple probant de l'impact que peut avoir un nouveau joueur agile, ayant fait ses preuves, et dont l'objectif est de provoquer le marché et de faire baisser les prix.

Énoncé inexact 3 : Permettre à Québecor de prendre le contrôle de Freedom laisserait les consommateurs du marché du sans-fil de ces trois provinces dans une plus mauvaise posture que si Shaw poursuivait ses opérations de façon indépendante

À cet énoncé, citons Klass lui-même, alors que dans sa soumission au CRTC** datée de mai 2019, il déclarait : « Si des prix plus bas sont un indicateur de la force des concurrents régionaux, alors les données (...) nous amènent à conclure que la concurrence de Freedom en Ontario et en Colombie-Britannique (...) demeure marginale. Il est clair que la tarification peu élevée de Freedom par rapport aux opérateurs nationaux n'a pas eu d'impact majeur sur la tarification de la principale marque nationale - qui reste fixée à plus du double du prix des forfaits de Freedom – tout comme la pression concurrentielle exercée par Eastlink dans les Maritimes et les provinces de l'Atlantique a été inférieure à celles de Vidéotron au Québec ou de Sasktel en Saskatchewan. »²

Nous croyons que cet énoncé est encore plus valable aujourd'hui. À la lumière de la compétitivité réduite de Freedom depuis les 16 derniers mois et du fait qu'elle n'a pas été en mesure d'acquérir de spectre 3500 MHz essentiel au réseau 5G, comment pourrait-elle être en meilleure position pour rivaliser seule, plutôt qu'alliée à Québecor dont la feuille de route en mobilité est marquée par le succès depuis les 15 dernières années?

Québecor a démontré qu'il est le meilleur joueur pour faire émerger une véritable concurrence et baisser les prix au Canada. Elle y est parvenue au Québec, le premier marché canadien où le « Big 3 » a été obligé d'abaisser ses prix pour rester compétitif. Québecor pourra-t-elle répéter son succès en Ontario et dans l'Ouest canadien? La réponse est simple : oui. »

**Media and Internet Concentration in Canada, 1984–2020*

***Telecom Notice of Consultation CRTC 2019-57*

^{1, 2} Notre traduction de l'anglais vers le français

À propos de Québecor

Chef de file canadien des télécommunications, du divertissement, des médias d'information et de la culture, Québecor est l'une des entreprises de communication intégrées les plus performantes de l'industrie. Portées par la volonté de faire vivre la meilleure expérience qui soit à ses clients, toutes les

filiales et marques de Québecor se distinguent par une offre de produits et services de qualité, multiplateformes et convergents.

Québecor (TSX : QBR.A, QBR.B), dont le siège social est solidement implanté au Québec, emploie près de 10 000 personnes au Canada.

Entreprise familiale fondée en 1950, Québecor a à cœur de s'impliquer activement dans sa communauté. Chaque année, elle s'investit auprès de plus de 400 organismes dans les domaines aussi essentiels que sont la culture, la santé, l'éducation, l'environnement et l'entrepreneuriat.

Visitez notre site Internet : www.quebecor.com

Suivez-nous sur Twitter : twitter.com/Quebecor

— 30 —

Renseignements :

Québecor

medias@quebecor.com