

Lettre d'opinion de Pierre Karl Péladeau, président et chef de la direction de Québecor

L'effet Vidéotron

En 2007, grâce au leadership du regretté Jim Prentice, le gouvernement du Canada a mis de l'avant une politique pro-concurrentielle dans l'industrie des télécommunications bénéfique pour les Canadiens. Si les trois géants n'avaient pas alors été obligés de rendre disponible l'accès à leurs réseaux, Vidéotron n'aurait pas été en mesure de réduire de façon significative le prix des forfaits sans fil sur son territoire, d'investir 3,5 milliards \$ pour bâtir son propre réseau et d'offrir aux Québécois des forfaits multiservices et des produits innovants, comme la marque entièrement numérique Fizz.

Notre feuille de route impressionnante et le potentiel de Vidéotron ont été reconnus par le Tribunal de la concurrence dans sa décision de décembre : « Vidéotron est un perturbateur de marché chevronné qui a connu beaucoup de succès au Québec. Il a tiré parti de cette expérience pour élaborer des plans très détaillés et entièrement chiffrés en vue de son entrée et de son expansion dans les marchés visés en Alberta et en Colombie-Britannique, de même qu'en Ontario.»

Ceux qui craignent notre arrivée dans le marché savent que nous sommes le joueur qui peut briser l'oligopole des trois géants. Il n'est donc pas surprenant de les voir s'objecter à l'acquisition de Freedom par Vidéotron. Faire tout en leur pouvoir pour bloquer la concurrence est dans leur ADN. Dans ses multiples efforts, Bell a déjà connu son lot d'échecs devant les autorités réglementaires et les tribunaux. Quant à Telus, elle a, il y a quelques mois seulement, perdu un recours juridique dans lequel elle plaidait que Vidéotron n'aurait pas dû être admissible à l'enchère de spectre sans fil lui permettant de lui faire concurrence dans l'Ouest canadien.

Lundi dernier, Globalive a soumis une offre afin d'acquérir le spectre de Xplore Mobile, que le gouvernement avait précédemment refusé de transférer à Telus. Il n'est pas difficile de voir les manœuvres cachées de cette dernière dans l'offre de Globalive. Alors que Telus se traîne les pieds et retarde l'implantation de la politique sur les ERMV adoptée par le CRTC en avril 2021, elle s'est empressée de conclure une entente avec Globalive; entente qui n'est pas disponible pour les concurrents légitimes. Cela sent la préférence indue à plein nez. Rappelons que Globalive détenait le prédécesseur de Freedom, soit Wind, qui a été vendu en 2020 à VimpelCom, une entreprise partiellement détenue et contrôlée par l'oligarque Mikhail Fridman, qui figure d'ailleurs sur la liste canadienne des sanctions liées à la Russie.

Pire encore, des documents rendus publics durant les audiences du Tribunal de la concurrence dans Canada c. Rogers et Shaw ont révélé que des hauts dirigeants de Telus et des membres de son conseil d'administration se sont entendus sur une stratégie de relations publiques et gouvernementales intitulée « Project Fox » qui, pour des fins purement commerciales, tentait de susciter l'aliénation de l'Ouest canadien contre l'Est. Voilà jusqu'où les membres de l'oligopole sont prêts à aller pour s'assurer que les Canadiens continuent de payer des forfaits cellulaires parmi les plus chers au monde. Cette situation doit cesser. Ils doivent être sanctionnés pour leur croisade contre l'intérêt public.

L'offre de près de 3 milliards \$ déposée par Vidéotron pour l'acquisition Freedom Mobile était la seule à remplir toutes les conditions : un joueur régional qui a du succès et qui a su faire baisser les prix, un bilan financier robuste, une solide expérience et une feuille de route marquée par l'innovation.

Nous l'avons dit lorsque le ministre Champagne a exposé ses conditions concernant la vente de Freedom Mobile et nous le réaffirmons : Vidéotron est là pour rester et elle est déterminée à faire baisser les prix au bénéfice des Canadiens. Ce ne sont pas des vœux pieux. Nous l'avons accompli au Québec, comme le confirment les rapports du CRTC, du Bureau de la concurrence et d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, et nous le ferons au Canada.

De plus, Vidéotron a procédé à l'acquisition de VMedia l'an dernier, ce qui lui permettra de proposer aux consommateurs de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, du Manitoba et de l'Ontario des offres groupées de produits diversifiés et innovants, dont la téléphonie sans fil et l'Internet, à des prix encore plus compétitifs. Nos forfaits seront plus avantageux que n'importe quel autre en ce moment, y compris ceux de Shaw Mobile.

Ceux qui sont toujours sceptiques devraient retenir ceci : les tentatives désespérées de joueurs comme Telus qui cherchent à bloquer la transaction ne font que confirmer leurs craintes de voir Vidéotron générer une véritable concurrence et, ainsi, faire baisser les prix des forfaits sans fil au Canada. Il est dommage de voir Bell et Telus s'acharner contre ce que les Canadiens désirent : de meilleurs prix, de l'innovation, du service à la clientèle et du respect.

Vidéotron est impatiente de démontrer aux Canadiens les effets tangibles de l'arrivée d'un quatrième joueur fort dans le marché.