

# ENCHÈRES 3 500 MHz : UN PAS DE PLUS VERS UNE EXPANSION HORS QUÉBEC

**QUÉBECOR**

The logo for Quebecor, featuring the word "QUÉBECOR" in a bold, black, sans-serif font. Below the text is a blue, curved swoosh that starts under the 'Q' and ends under the 'R'.

---

30 JUILLET 2021

# MISE EN GARDE

## Énoncés prospectifs

*Cette présentation contient certains énoncés qui sont de nature prospective, lesquels énoncés sont assujettis à des risques et à des incertitudes connus et inconnus qui sont susceptibles d'entraîner un écart important entre les résultats réels de Québecor inc. (la « Société » ou « Québecor ») et ceux qui figurent dans les énoncés prospectifs. Au nombre des facteurs pouvant entraîner un écart entre les résultats réels et les attentes actuelles figurent la variation de la demande des clients pour les produits de Québecor, la variation dans les coûts et la disponibilité des équipements et matières premières, la fluctuation saisonnière des commandes des clients, les mesures relatives à l'établissement des prix instaurés par des concurrents, et la fluctuation générale de la conjoncture économique. Pour de plus amples renseignements sur les risques, incertitudes et hypothèses susceptibles d'entraîner un écart entre les résultats réels de Québecor et les attentes actuelles, veuillez vous reporter aux documents publics déposés par Québecor, disponibles à [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et à [www.quebecor.com](http://www.quebecor.com), y compris, en particulier, la rubrique « Risques et incertitudes » du rapport de gestion de Québecor pour l'exercice terminé le 31 décembre 2020 et au rapport annuel sur formulaire 20-F de Québecor Média inc. (« QMI ») et Vidéotron déposés auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC). Nous ne mettrons pas à jour ces énoncés, que ce soit en raison de nouveaux renseignements ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit à moins que les lois sur les valeurs mobilières applicables ne nous obligent à le faire.*

## Présentation des informations financières

*Le 1er janvier 2019, la Société a adopté les nouvelles règles de la norme IFRS 16. Par conséquent, les résultats financiers pour les périodes terminées après le 1er janvier 2019 (et, à des fins de comparaison, les résultats financiers pour les exercices terminés les 31 décembre 2016, 2017 et 2018) présentés dans cette présentation ont été préparés conformément à IFRS 16.*

*Le 1er janvier 2018, la Société a adopté les nouvelles règles de la norme IFRS 15. Par conséquent, les résultats financiers pour les périodes terminées après le 1er janvier 2018 (et, à des fins de comparaison, les résultats financiers pour les exercices terminés les 31 décembre 2016 et 2017) présentés dans cette présentation ont été préparés conformément à IFRS 15.*

*Le BAIIA ajusté (« BAIIA ») est une mesure non conforme aux IFRS et est défini comme le bénéfice net avant l'amortissement, les frais financiers, le gain ou la perte sur évaluation et conversion des instruments financiers, la restructuration des activités d'exploitation et autres éléments, la perte sur refinancement de la dette, les impôts sur le bénéfice et le bénéfice lié aux activités abandonnées.*

*Les flux de trésorerie disponibles sont une mesure non conforme aux IFRS et sont définis comme le BAIIA, moins les intérêts, moins les impôts en espèces, moins les dépenses d'investissement (hors spectre).*

## Retraitement des informations financières

*Les résultats historiques ont été retraités pour exclure les résultats des activités abandonnées.*

## Devise

*Sauf indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.*

## Statistiques

*Sauf indication contraire, toutes les statistiques sont au 31 mars 2021.*

# SOMMAIRE DES RÉSULTATS DE L'ENCHÈRE 3 500 MHZ



Pour l'ensemble des blocs vendus,  
l'enchère totalise

**8 831 M\$\***  
(2,239 \$\*/MHz-Pop)

Pour l'ensemble des blocs vendus,  
l'enchère totalise  
**à l'annonce officielle**

**8 912 M\$**  
(2,259 \$\*/MHz-Pop)

---

Du montant total, les blocs  
réservés contribuent pour

**1 514 M\$\***  
(0,918 \$\*/MHz-Pop)

Les blocs ouverts  
contribuent pour

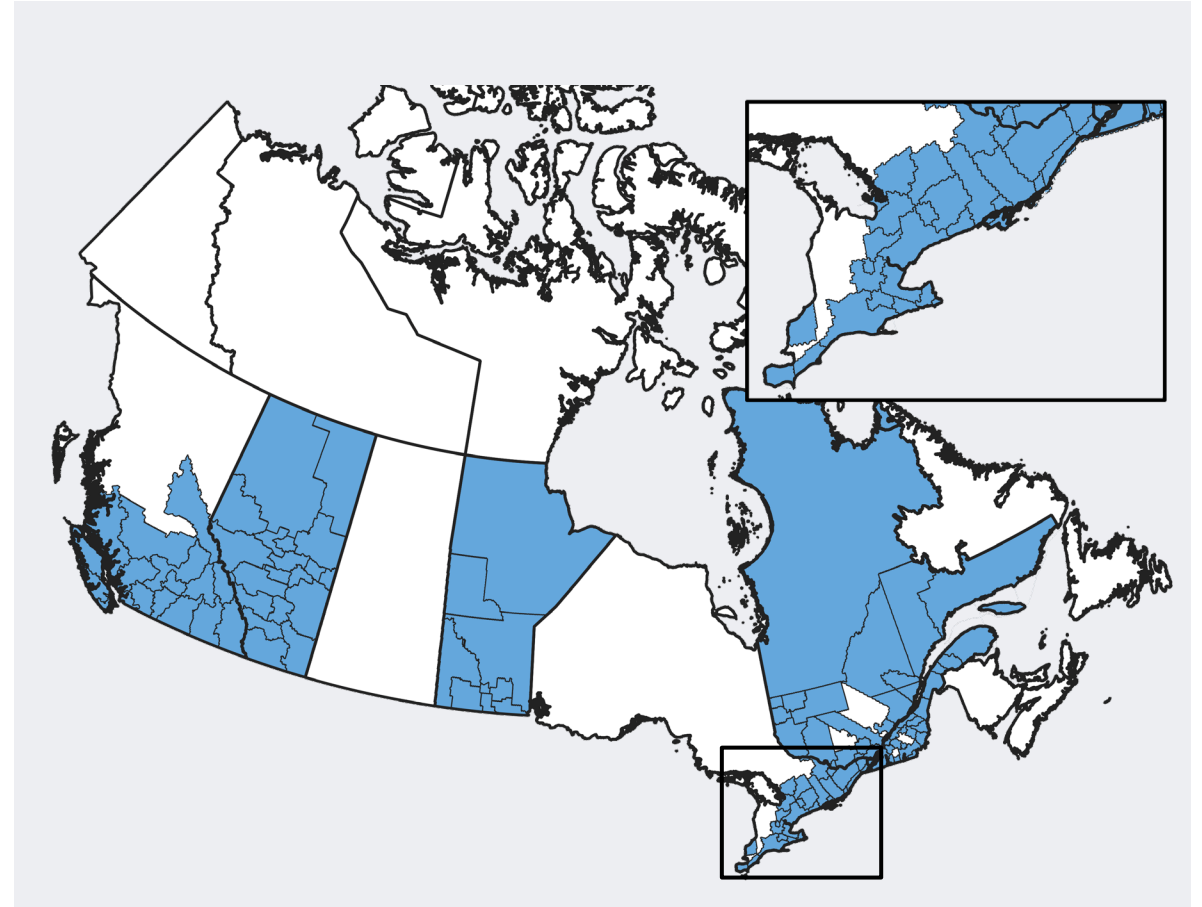
**7 317 M\$\***  
(3,188 \$\*/MHz-Pop)

# FRÉQUENCES ACQUISES PAR VIDÉOTRON

Province	Nombre de blocs	Prix payés	\$/MHz-Pop
Québec	119	357M\$	0,878
Ontario	45	238M\$	1,098
Manitoba	21	28M\$	0,786
Alberta	40	63M\$	0,653
Colombie-Britannique	69	144M\$	0,679
Total	294	830M\$	0,858

# FRÉQUENCES ACQUISES PAR VIDÉOTRON

- Un investissement totalisant **830 M\$** dans les 5 provinces canadiennes les plus peuplées
- Acquisition de **294 blocs de spectre** de la bande 3 500 MHz
- **Plus de 50 % des blocs acquis** par Vidéotron sont **hors Québec**
- Acquisition de **40 %** de tous les blocs réservés disponibles **au pays** et **69 %** des blocs réservés disponibles **au Québec**



# VIDÉOTRON, OPÉRATEUR DE TÉLÉCOMMUNICATIONS RECONNU

- Plus important fournisseur de services de télévision au Québec et migration technologique IP avec Comcast
- Plus important fournisseur d'accès Internet au Québec avec un réseau à la fine pointe de la technologie (DOCSIS 3.1)
- Lancement de la téléphonie par câble en 2005 et croissance rapide vers des parts de marché supérieures au titulaire historique
- Opérateur mobile à la croissance la plus rapide au Québec
  - 21 % des parts de marché
  - N° 1 dans les parts de marché en termes d'ajouts bruts (*gross-adds*)
- La meilleure marge BAIIA du secteur



# I VIDÉOTRON, OPÉRATEUR DE SERVICES SANS FIL RECONNU

- En 2006, début de nos services en mobilité au Québec avec recours à un réseau tiers pour fournir des services
- Acquisitions de fréquences : **SSFE-1** (40 MHz) en 2008, **700 MHz** (10 MHz) en 2014, **SSFE-3** (30 MHz) et **2 500 MHz** (20-40 MHz) en 2015 et **600 MHz** (30 MHz) en 2019
- Construction de notre propre réseau sans fil; évolution LTE en partenariat avec Rogers
- Innovation et poursuites technologiques (3G, 4G, LTE-A, 5G)
- Service à la clientèle hors pair et facturation unique
- Expertise multifournisseurs technologiques (Nokia/Siemens, Ericsson et Samsung)

# I VIDÉOTRON, CHEF DE FILE EN TERME D'INNOVATION

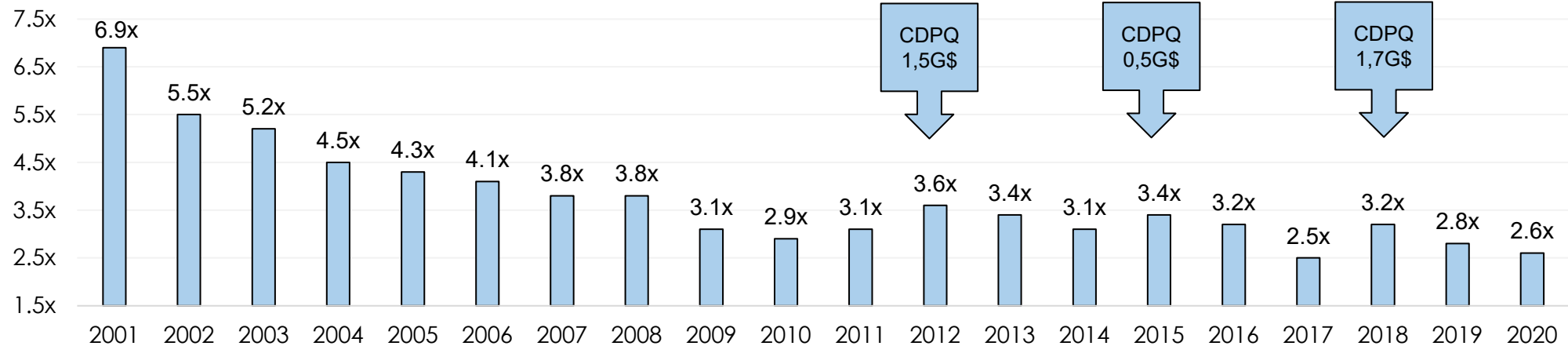
- **1<sup>er</sup>** fournisseur à offrir des forfaits de télévision sur mesure
- Fournisseur d'Internet par câble coaxial à haut débit grâce à l'innovation technologique
- Approche perturbatrice entraînant une concurrence accrue et une baisse des prix
- **1<sup>er</sup>** fournisseur à offrir un service de vidéo sur demande par abonnement – Club illico
- **1<sup>re</sup>** marque de services sans fil et à large bande 100 % numérique - FIZZ



# QUÉBECOR, UNE DISCIPLINE FINANCIÈRE ÉPROUVÉE

Faible levier malgré des investissements de plus de 3 milliards de dollars dans le sans-fil et le rachat de la participation de CDPQ pour une contrepartie combinée de 3,7 milliards de dollars sur 6 ans.

**Dette nette consolidée de QMI / BAIIA<sup>1</sup>**



**S&P Global: BB → BB+**

30 juillet 2019

**NOTATION DE LA FAMILLE D'ENTREPRISES QMI<sup>2</sup>**

28 mars 2017

**Moody's: Ba3 → Ba2**

17 avril 2019

**Moody's: Ba2 → Ba1**

24 septembre 2020

**La perspective de Moody's pour QMI est passée de stable à positive.**

<sup>1</sup> Conformément à la convention de crédit, mais à l'exclusion des lettres de crédit émises dans le cadre des ventes aux enchères de fréquences

<sup>2</sup> Les notations ne constituent pas une recommandation d'achat, de vente ou de détention de titres et peuvent être révisées ou retirées à tout moment

# QUÉBECOR, UN BILAN SOLIDE

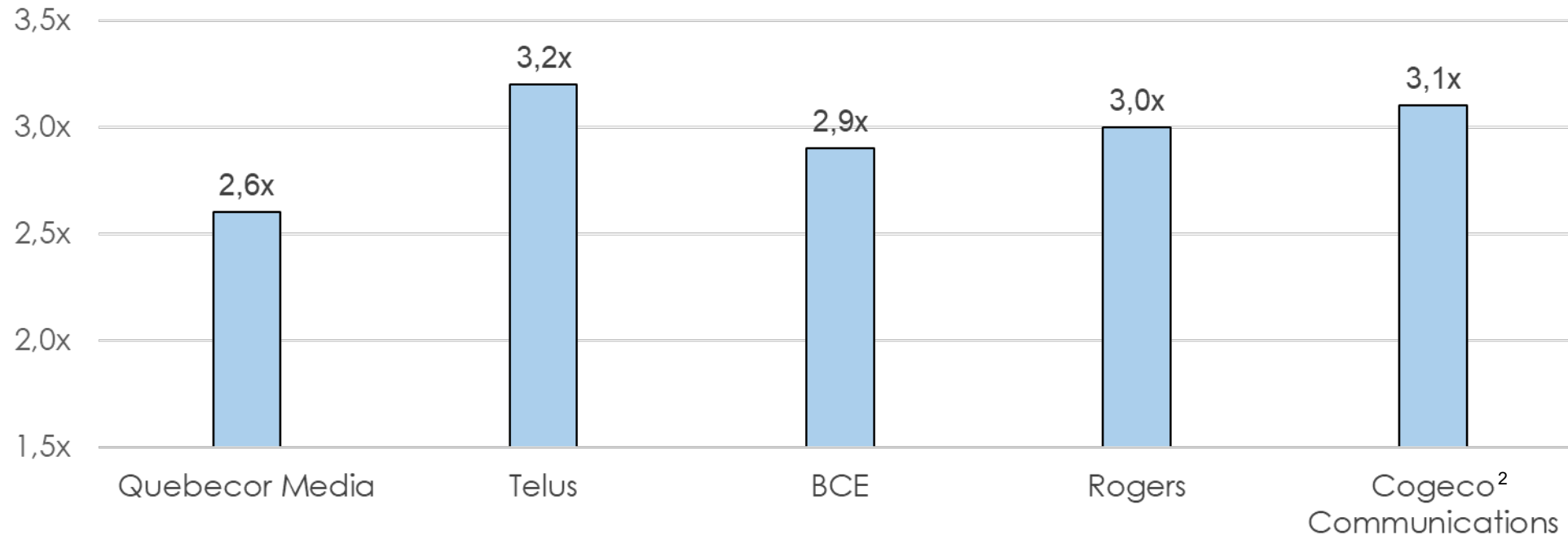
Capacité financière de financer une expansion dans le reste du Canada et de concurrencer efficacement les trois géants

**2,55G\$** | Liquidité  
nette

**4,7**  
années | Échéance  
moyenne  
pondérée

**Ba1 /**  
**BB+** | Moody's /  
S&P Global

**Dette nette / BAIIA<sup>1</sup>**

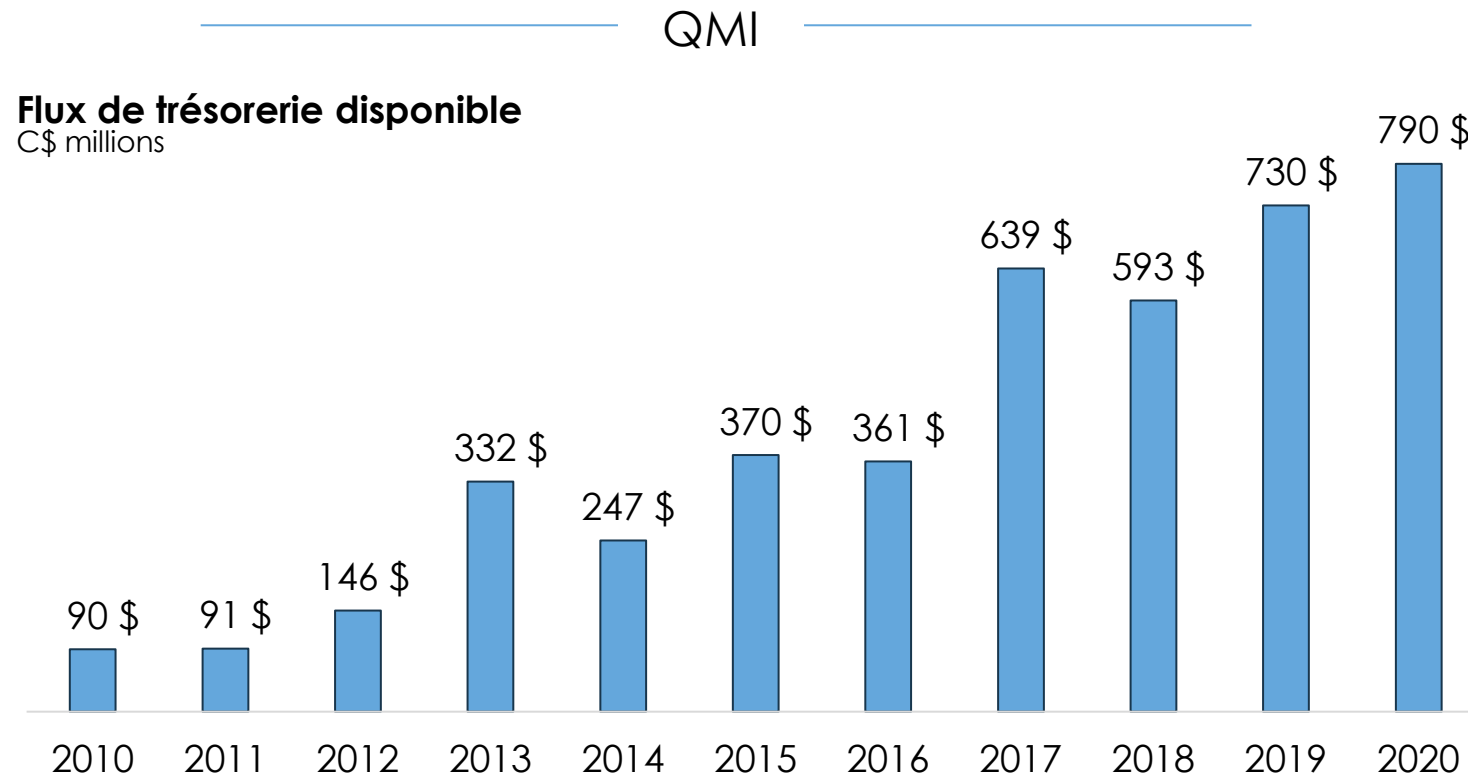


<sup>1</sup> Estimation de l'entreprise calculée à partir des informations publiques disponibles au 29 juillet 2021

<sup>2</sup> Pro forma les acquisitions de DERY telecom et de WideOpenWest Ohio broadband systems

# QUÉBECOR, CAPACITÉ DE GÉNÉRER UN FLUX DE TRÉSORERIE CROISSANT

L'accent mis sur la croissance et l'optimisation des coûts a permis d'accroître le flux de trésorerie disponible



# IMPACT D'UN 4<sup>e</sup> JOUEUR FORT SUR LES PRIX DU SANS-FIL

« Si les trois géants rencontrent un perturbateur de services sans fil sur le marché, les prix sont sensiblement plus bas. Les concurrents régionaux dotés d'installations qui exploitent leurs propres réseaux sans fil, comme Sasktel, Vidéotron et Freedom Mobile, perturbent de plus en plus le paysage de l'industrie des services sans fil au Canada. Dans les régions du Canada où les perturbateurs de services sans fil ont atteint une part de marché de plus de 5,5 %, les prix sont de **35 % à 40 % plus bas.** »

Bureau de la concurrence Canada, 2019\*

Grâce à Vidéotron, le Québec est le **premier endroit au pays** à avoir atteint l'objectif gouvernemental de **réduire de 25 %** le prix de certains forfaits sans fil.\*\*

Les 3 géants ont **contourné** l'objectif gouvernemental de réduction des prix de certains forfaits sans fil en **abolissant** les forfaits visés.\*\*\*

Sources :

\*Avis de consultation de télécom CRTC 2019-57 — Autres commentaires du Bureau de la concurrence, 22 novembre 2019.

\*\*ISDE – Objectif de réduire de 25 % le prix de certains forfaits sans fil – Rapport trimestriel du 29 janvier 2021 – [https://www.ic.gc.ca/eic/site/143.nsf/fra/h\\_00005.html](https://www.ic.gc.ca/eic/site/143.nsf/fra/h_00005.html)

\*\*\* Big Three cut prices to meet Ottawa demand, *The Globe and Mail*, Alexandra Posadzki, 5 mai 2021

# UN PAS DE PLUS VERS UNE EXPANSION HORS QUÉBEC

## NOS OBJECTIFS

- Assurer la **CROISSANCE** de Québecor comme 4<sup>e</sup> joueur fort sur le marché
- Maintenir et créer des **EMPLOIS**
- Sauvegarder une **CONCURRENCE** durable
- Faire bénéficier les **CONSOMMATEURS** canadiens d'un environnement concurrentiel, de choix nombreux et de prix plus bas



Avec l'acquisition des fréquences, Québecor concrétise son intention de devenir **LE 4<sup>e</sup> concurrent indépendant** en services sans fil en Ontario, en Alberta, au Manitoba et en Colombie-Britannique.

L'acquisition de ces fréquences permet à Québecor d'aspirer à **briser, une fois de plus, l'oligopole de Bell, Rogers et Telus**, de même qu'à stimuler la **vitalité de la politique du quatrième joueur** dans les services sans fil.

**Québecor se positionne de façon convaincante** pour étendre ses activités de télécommunication à l'extérieur du Québec, soit par acquisition des actifs sans fil de Shaw, soit en se basant sur les récentes décisions du CRTC.

# EN CONCLUSION

- Les récentes décisions du CRTC nous positionnent favorablement :
  - Condition de détention de blocs de spectre
  - Condition de construction de réseau
- L'acquisition des blocs de spectre marque le premier pas vers une expansion hors du Québec
- Québecor jouit d'une position de choix pour avoir du succès hors Québec et incarner les bénéfices de la politique du 4e joueur dans les services sans fil
  - Chef de file en matière d'innovation
  - Opérateur de télécommunications et de réseaux sans fil reconnu
  - Un bilan financier solide

**QUÉBECOR EST DÉFINITIVEMENT LA MIEUX POSITIONNÉE POUR BRISER UNE FOIS DE PLUS L'OLIGOPOLE DES 3 GRANDS**