



Décision de radiodiffusion CRTC 2007-435

Ottawa, le 24 décembre 2007

591991 B.C. Ltd.
Sherbrooke (Québec)

*Demandes 2007-1249-9 et 2007-1255-6, reçues le 31 août 2007
Audience publique à Kelowna (Colombie-Britannique)
30 octobre 2007*

CIGR-FM Sherbrooke – acquisition d’actif

*Dans cette décision, le Conseil **approuve en partie** une demande présentée par 591991 B.C. Ltd. (Corus) visant à acquérir l’actif de l’entreprise de programmation de radio CIGR-FM Sherbrooke de Groupe Génération Rock inc. Cette approbation est assujettie à trois **conditions** selon lesquelles Corus doit soumettre, dans les 30 jours de la présente décision, un bloc d’avantages tangibles accepté par le Conseil et représentant au moins 66 000 \$, ainsi que le détail des parties et activités admissibles au développement du contenu canadien auxquels elle prévoit contribuer pour les années de radiodiffusion 2004-2005, 2005-2006, 2006-2007, 2007-2008 et 2008-2009.*

*Le Conseil **refuse** la demande en vue d’être relevée de certaines des conditions énoncées dans la licence actuelle de CIGR-FM.*

Introduction

1. Le Conseil a reçu une demande de 591991 B.C. Ltd. (Corus), une filiale à part entière de Corus Entertainment Inc., visant à acquérir l’actif de l’entreprise de programmation de radio commerciale de langue française CIGR-FM Sherbrooke de Groupe Génération Rock inc. La requérante demande également une licence de radiodiffusion afin de poursuivre l’exploitation de l’entreprise selon les mêmes modalités que celles énoncées dans la licence actuelle.
2. Cependant, la requérante demande d’être relevée de certaines des conditions énoncées dans la licence actuelle de CIGR-FM. Plus précisément, les modifications proposées par Corus aux conditions énoncées dans la licence actuelle de CIGR-FM sont les suivantes :
 - Corus propose de réduire le pourcentage de pièces musicales canadiennes de la catégorie 2 (musique populaire) diffusées par la titulaire actuelle, pour le faire passer de 45 % à 40 %;
 - Corus demande de ne pas être assujettie à la condition de licence relative aux pièces musicales nouvelles (c’est-à-dire une chanson qui ne compte pas plus de douze mois de diffusion depuis sa production);

- Corus propose de remplacer la formule musicale de type Rock, composée de rock classique, rock léger et de nouveau rock, par une formule de type CHR/Top 40 semblable à celle que diffuse la station CKOI-FM Montréal.
3. Selon la requérante, l'approbation des modifications proposées aux conditions énoncées dans la licence actuelle de CIGR-FM lui permettrait d'être plus concurrentielle dans le marché de Sherbrooke et lui permettrait d'assurer la viabilité de la station. Elle fait valoir qu'en dépit des efforts importants de mise en marché de Groupe Génération Rock inc., le format de la station n'a pas réussi à rejoindre l'auditoire ciblé. De plus, Corus est d'avis que le signal de la station n'offre pas une couverture adéquate du marché et que les moyens financiers de la titulaire actuelle ne sont pas suffisants pour remédier à la situation.
 4. CIGR-FM a été mise en exploitation le 31 mai 2004. La station est présentement dans sa troisième année d'exploitation.
 5. Le Conseil a reçu trois interventions favorables à cette acquisition ainsi qu'une observation provenant de l'Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo (ADISQ). L'ADISQ indique être favorable à l'acquisition d'actif mais elle s'oppose à la modification de la formule et aux modifications proposées aux conditions de la licence actuelle. Le Conseil a tenu compte de toutes les interventions à l'égard de ces demandes. Le dossier public de cette instance peut être consulté sur le site du Conseil, www.crtc.gc.ca, sous « Instances publiques ».
 6. Après examen des demandes et des interventions, le Conseil estime que les questions que soulève l'évaluation de ces demandes sont les suivantes :
 - la valeur de la transaction;
 - les avantages tangibles requis lors du transfert d'actif;
 - la vente de l'entreprise de radiodiffusion au cours de la première période d'application de la licence;
 - les modifications proposées aux conditions énoncées dans la licence actuelle de CIGR-FM.

La valeur de la transaction

7. Le prix d'achat de la station est de 1,1 million de dollars. Le Conseil est d'avis que ce prix correspond bien à la valeur de la transaction.

Les avantages tangibles

8. L'avis public 1998-41 (la Politique de 1998 concernant la radio commerciale) mentionne, au paragraphe 70, que « dans le cas de tous les transferts de propriété et de contrôle d'entreprises de radio [...] [le Conseil] a notamment établi que dorénavant, dans le cas de demandes de ce genre, les engagements devraient viser la mise en œuvre d'avantages clairs et sans équivoque représentant, au moins, une contribution financière directe minimale au développement des talents canadiens équivalant à 6 % de la valeur de la transaction » (la politique relative aux avantages tangibles).
9. La Politique de 1998 concernant la radio commerciale prévoit aussi qu'une exemption à la politique relative aux avantages tangibles peut être accordée dans le cas de transactions impliquant des entreprises non rentables. La politique précise cependant que « le Conseil n'appliquera pas systématiquement cette exemption aux stations au cours des cinq premières années d'exploitation ».
10. La requérante demande d'être exemptée de l'exigence relative aux avantages tangibles puisque l'entreprise de radio éprouve des difficultés financières et que des investissements seront nécessaires afin de redresser la situation financière de la station. La requérante prévoit investir les sommes payables en vertu des modalités de la licence actuelle de CIGR-FM en ce qui a trait au développement du contenu canadien (DCC).
11. Le Conseil note que l'ADISQ s'est opposée à cette exemption et a indiqué être d'avis que Corus devrait être soumise au versement d'avantages tangibles comme le lui propose le Conseil.
12. Le Conseil note également que Corus, en réponse à une question de lacune posée par le personnel du Conseil dans sa lettre en date du 23 septembre 2007, a indiqué qu'elle accepterait de payer une somme équivalente à 6 % de la valeur de la transaction à titre d'avantages tangible si le Conseil estimait approprié de l'exiger.
13. En ce qui a trait au manque de rentabilité de la station, le Conseil reconnaît que CIGR-FM est déficitaire. Cette situation n'est cependant pas inhabituelle pour des stations de radio dans leur première période de licence.
14. Quant au potentiel de rentabilité, le Conseil a, entre autres, tenu compte de la vaste expérience de Corus dans le domaine de la radiodiffusion, des ressources à sa disponibilité et du fait que CIGR-FM peut maintenant bénéficier de synergies des autres stations qu'exploite présentement Corus, et plus précisément avec CHLT-FM dans le marché de Sherbrooke.

15. Dans les circonstances actuelles, le Conseil estime qu'il n'est pas justifié d'accorder une exemption à la politique relative aux avantages tangibles. Par conséquent, comme **condition d'approbation** à son acquisition de CIGR-FM, Corus doit, dans les 30 jours suivant la publication de cette décision, soumettre un bloc d'avantages tangibles jugé satisfaisant par le Conseil qui se chiffre à au moins 66 000 \$, soit 6 % de la valeur de la transaction établie à 1,1 million de dollars.

La vente d'une entreprise de radiodiffusion au cours de la première période d'application de la licence.

16. De façon générale, le Conseil est préoccupé lorsque des entreprises de radiodiffusion sont mises en vente au cours de la première période de licence. De telles transactions soulèvent des questions liées à l'intégrité du processus d'attribution de licence et au gain potentiel que peut générer la transaction aux mains du vendeur.
17. Dans le cas présent, le Conseil note que le vendeur, Groupe Génération Rock inc., est un radiodiffuseur indépendant qui ne détient aucune autre entreprise de radiodiffusion. CIGR-FM fait concurrence dans un marché desservi par des radiodiffuseurs solidement implantés tels Astral Média Radio inc., Cogeco Diffusion inc. et Corus.
18. Le Conseil note également que CIGR-FM n'est pas rentable et que selon les dires de la titulaire actuelle, elle n'a aucun espoir de le devenir dans un avenir prévisible. Le Conseil estime que la vente de la station ne procurera pas à Groupe Génération Rock inc. un profit déraisonnable. De plus, CIGR-FM et son auditoire bénéficieront de l'expertise de Corus en matière de radiodiffusion ainsi que de sa capacité à faire de cette station une entreprise rentable.
19. Dans l'ensemble, le Conseil estime que la transaction sert l'intérêt public et que son approbation, sans les modifications proposées aux conditions de la licence actuelle de CIGR-FM, ne compromettra d'aucune façon l'intégrité du processus d'attribution de licence.
20. Tel que noté plus haut, le Conseil demeure préoccupé lorsque des entreprises de radiodiffusion sont mises en vente au cours de la première période de licence ou peu de temps après une vente antérieure. Par conséquent, le Conseil continuera à étudier diligemment de telles transactions afin de s'assurer qu'elles ne constituent pas un commerce de licence.

Les modifications proposées aux conditions énoncées dans la licence actuelle de CIGR-FM Sherbrooke

21. En ce qui a trait aux modifications proposées aux conditions énoncées dans la licence actuelle de CIGR-FM, le Conseil note que l'ADISQ s'oppose à la plupart de ces modifications.

22. Plus précisément, l'ADISQ fait valoir que la licence de CIGR-FM a été attribuée à Groupe Génération Rock inc. dans le cadre d'un processus concurrentiel dans lequel le Conseil a examiné plusieurs facteurs, notamment l'incidence de la demande sur le marché, l'état de la concurrence dans le marché, la diversité des sources de nouvelles ainsi que la qualité de la demande.
23. De plus, l'ADISQ rappelle que, dans la décision d'attribution de licence à Groupe Génération Rock inc., le Conseil indiquait que la formule musicale de la nouvelle station était complémentaire à ce qui se trouvait dans le marché de Sherbrooke. L'ADISQ souligne que la nouvelle formule musicale proposée par Corus s'apparente à celle déjà offerte par les autres stations dans ce marché. L'ADISQ ajoute qu'elle ne croit pas que la formule musicale à elle seule puisse expliquer les déboires financiers d'une radio et que des efforts de mise en marché soutenus et à long terme doivent être mis en place. L'ADISQ demande donc au Conseil d'exiger de Corus le maintien de la formule musicale existante.
24. Le Conseil note que Corus, dans sa réplique, fait valoir que la formule musicale actuelle de CIGR-FM visait à recréer le format de la station CHOI-FM Québec (parlée/musicale). Selon Corus, une telle formule n'est pas viable dans un marché aussi étroit que Sherbrooke puisqu'il est difficile d'attirer des animateurs vedettes dans cette région. Elle ajoute être au courant de la similitude entre la formule musicale qu'elle propose et celle déjà offerte par Astral. Elle souligne toutefois que ni Astral, ni Cogeco ne se sont opposées à cette demande. Elle fait valoir que la formule musicale qu'elle propose diffère de celle offerte par Astral par son pourcentage de contenu canadien qui serait de 40 % au lieu du 35 % prévu par le *Règlement de 1986 sur la radio* ainsi que par l'engagement d'offrir 20 heures de créations orales et 60 heures de programmation locales sur l'ensemble de la semaine de radiodiffusion. De plus, le Conseil note les propos de Corus selon lesquels Astral recueille la moitié des recettes publicitaires du marché et que l'approbation des modifications proposées aux conditions énoncées dans la licence actuelle serviraient à assurer une équité concurrentielle dans ce marché.
25. En ce qui a trait aux efforts de mise en marché soutenus et à long terme qui auraient dû être faits par la titulaire actuelle, Corus note que le Groupe Génération Rock inc. n'a jamais atteint les revenus projetés et ne pouvait donc pas faire les investissements prévus dans ses projections financières.
26. Enfin, en ce qui concerne les nouveautés musicales, Corus souligne que le Conseil analyse toujours cette question et qu'aucune autre titulaire ou requérante ne s'est vu imposer un niveau minimum. Corus est donc d'avis qu'il serait injuste qu'on lui impose un minimum tant que le Conseil n'aura pas tranché sur la question.

27. Le Conseil considère que l'approbation des modifications de licence proposées risque de miner l'intégrité du processus d'attribution de licence. Dans la décision de radiodiffusion 2003-198, le Conseil a déclaré qu'en approuvant la demande initiale d'attribution de licence pour CIGR-FM, il avait pris en compte le fait que la formule musicale Rock n'était pas offerte par une autre station de radio à Sherbrooke. De plus, CIGR-FM étant toujours dans sa première période de licence, le Conseil n'est pas convaincu que CIGR-FM ait essayé pleinement la formule sur laquelle repose la demande initiale.
28. Le Conseil note également les préoccupations soulevées par l'ADISQ à l'égard de la demande de Corus d'être relevée des conditions de la licence actuelle relativement à la diffusion de contenu canadien et de nouvelles pièces musicales. Selon l'ADISQ, les demandes de la requérante en vue de réduire le pourcentage de contenu canadien et en vue d'être relevée de la condition de licence relative aux nouvelles pièces musicales ne sont pas justifiées et ces restrictions n'expliquent pas les pertes financières accusées par le Groupe Génération Rock inc.
29. Le Conseil rappelle qu'au moment de l'attribution de la licence au Groupe Génération Rock inc., il avait tenu compte de la prépondérance de la programmation locale, du niveau élevé de contenu canadien offert par la station ainsi que du minimum de 25 % de l'ensemble des pièces musicales devant être consacré à des pièces musicales nouvelles. Un autre facteur important dans l'attribution de cette licence était l'introduction d'un nouveau joueur local dans un marché desservi par des radiodiffuseurs d'envergure tel qu'Astral, Corus et Cogeco.
30. Par conséquent, le Conseil **refuse** la demande présentée par 591991 B.C. Ltd. en vue d'être relevée de certaines des conditions énoncées dans la licence actuelle de CIGR-FM. De plus, dans le but de préserver l'intégrité du processus décisionnel, le Conseil s'attend à ce que Corus consacre les énergies nécessaires au maintien de la formule actuelle de la station.

Autres points

31. L'analyse du Conseil révèle que CIGR-FM est en non-conformité face à sa condition de licence relative aux contributions visant la promotion des artistes canadiens au cours des années 2004, 2005 et 2006. Le Conseil note que Corus a accepté d'assumer les sommes impayées par Groupe Génération Rock inc. en guise de contributions à la promotion des artistes canadiens qui s'élèvent à 61 266 \$. Par conséquent, le Conseil enjoint à la titulaire de verser la somme de 61 266 \$ à des parties et activités admissibles au plus tard le 31 août 2008 et de lui fournir, dans les 30 jours suivant la publication de la présente décision, le détail des parties et activités admissibles au DCC auxquels ces contributions seront versées. Des **conditions de licence** à cet effet sont énoncées à l'annexe de la présente décision.

32. Corus a accepté de respecter la nouvelle approche du Conseil, telle que formulée dans l'avis public de radiodiffusion 2006-158. Corus s'engage également à payer les contributions prévues pour les années de radiodiffusion 2007-2008 et 2008-2009 sous la forme de contributions excédentaires au montant annuel de base. Corus devra donc fournir au Conseil le détail des parties et activités admissibles au DCC dans les 30 jours suivant la date de la présente décision. Une **condition d'approbation** à cet égard est énoncée à l'annexe de la présente décision.

Conclusion

33. À la lumière de ce qui précède, le Conseil **approuve en partie** la demande de 591991 B.C. Ltd. visant à acquérir l'actif de l'entreprise de programmation de radio commerciale de langue française CIGR-FM Sherbrooke. Cette approbation est assujettie à trois **conditions** selon lesquelles Corus doit soumettre, dans les 30 jours de la présente décision, un bloc d'avantages tangibles accepté par le Conseil et représentant au moins 66 000 \$, ainsi que le détail des parties et activités admissibles au développement du contenu canadien auxquels elle prévoit contribuer pour les années de radiodiffusion 2004-2005, 2005-2006, 2006-2007, 2007-2008 et 2008-2009.
34. À la rétrocession de la licence actuelle, le Conseil attribuera une nouvelle licence de radiodiffusion à 591991 B.C. Ltd. La nouvelle licence expirera le 31 août 2009 et sera assujettie aux modalités et **conditions** énoncées à l'annexe de la présente décision.

Équité en matière d'emploi

35. Parce que cette titulaire est régie par la *Loi sur l'équité en matière d'emploi* et soumet des rapports au ministère des Ressources humaines et du Développement des compétences, le Conseil n'évalue pas ses pratiques concernant l'équité en matière d'emploi.

Secrétaire général

Documents connexes

- *Politique de 2006 sur la radio commerciale*, avis public de radiodiffusion CRTC 2006-158, 15 décembre 2006
- *Station de radio FM commerciale de langue française à Sherbrooke*, décision de radiodiffusion CRTC 2003-198, 2 juillet 2003, modifiée par *Erratum*, décision de radiodiffusion CRTC 2003-198-1, 15 juillet 2003
- *Politique de 1998 concernant la radio commerciale*, avis public CRTC 1998-41, 30 avril 1998

La présente décision devra être annexée à la licence. Elle est disponible, sur demande, en média substitut, et peut également être consultée en version PDF ou en HTML sur le site Internet suivant : <http://www.crtc.gc.ca>

Annexe à la décision de radiodiffusion CRTC 2007-435

Modalités, conditions d'approbation et conditions de licence

Modalités

La licence expirera le 31 août 2009.

Conditions d'approbation

1. Dans les 30 jours suivant la publication de cette décision, la titulaire doit soumettre un bloc d'avantages tangibles jugé satisfaisant par le Conseil qui se chiffre à au moins 66 000 \$, soit 6 % de la valeur de la transaction établie à 1,1 million de dollars.
2. Dans les 30 jours suivant la publication de cette décision, la titulaire doit fournir au Conseil le détail des parties et activités admissibles au DCC auxquels elle prévoit verser les sommes impayées au titre de la promotion des artistes canadiens pour les années de radiodiffusion 2004-2005, 2005-2006 et 2006-2007 qui s'élèvent à 61 266 \$.
3. Dans les 30 jours suivant la publication de cette décision, la titulaire doit soumettre le détail des parties et activités admissibles au développement du contenu canadien auxquels elle prévoit contribuer pour les années de radiodiffusion 2007-2008 et 2008-2009.

Conditions de licence

1. La licence est assujettie aux conditions énoncées dans *Nouveau formulaire de licence pour les stations de radio commerciales*, avis public CRTC 1999-137, 24 août 1999, à l'exception de la condition de licence numéro 5.
2. La titulaire doit consacrer au moins 45 % de toutes les pièces musicales de catégorie 2 (musique populaire) diffusées sur l'ensemble de la semaine de radiodiffusion à des pièces musicales canadiennes diffusées intégralement.
3. La titulaire doit consacrer au moins 25 % de l'ensemble des pièces musicales diffusées à des pièces musicales nouvelles. Aux fins de cette condition, une pièce musicale nouvelle est une chanson qui ne compte pas plus de douze mois de diffusion depuis sa production.
4. La titulaire doit verser la somme de 61 266 \$ au titre de la promotion des artistes canadiens au plus tard le 31 août 2008.

5. La titulaire doit verser la somme de 30 826 \$ au cours de l'année de radiodiffusion 2007-2008 en dépenses directes au titre du développement du contenu canadien.
6. La titulaire doit verser la somme de 31 751 \$ au cours de l'année de radiodiffusion 2008-2009 en dépenses directes au titre du développement du contenu canadien.
7. En ce qui a trait au développement du contenu canadien (DCC) :
 - a) La titulaire doit verser une contribution annuelle de base au titre du DCC. Le montant de cette contribution sera établi en vertu de la *Politique de 2006 sur la radio commerciale*, avis public de radiodiffusion CRTC 2006-158, 15 décembre 2006 (l'avis public de radiodiffusion 2006-158), compte tenu des modifications successives.
 - b) La titulaire doit consacrer 60 % de sa contribution annuelle de base au titre du DCC à FACTOR ou à MUSICACTION.
 - c) L'excédent de cette contribution annuelle de base doit être versé à des parties ou à des activités qui répondent à la définition de projets admissibles en vertu de l'avis public de radiodiffusion 2006-158.

Les montants exigibles conformément aux conditions de licence au titre des projets de promotion des artistes canadiens peuvent être déduits des montants exigibles en vertu de la nouvelle contribution de base au titre du DCC.

Cette condition de licence expirera lors de l'entrée en vigueur des modifications apportées au *Règlement de 1986 sur la radio* relatives au DCC.

8. La titulaire doit verser, à compter du début des activités et en excédant à sa contribution annuelle de base, une contribution annuelle de 9 429 \$ au titre de la promotion et du développement du contenu canadien (DCC). Ce montant sera versé en excédent à la contribution annuelle de base exigée de la titulaire au titre du DCC. De cette somme, au moins 20 % par an doit être consacré à FACTOR ou MUSICACTION. Le solde doit être alloué à des parties ou à des activités qui répondent à la définition de projets admissibles en vertu de la *Politique de 2006 sur la radio commerciale*, avis public de radiodiffusion CRTC 2006-158, 15 décembre 2006.

Opinion minoritaire du conseiller Michel Morin

Le contexte

Après seulement trois ans d'opération, les propriétaires de CIGR-FM Sherbrooke tirent leur révérence et vendent leurs actifs, à profit, directement à Corus Entertainment Inc. (Corus) de Toronto, une entreprise nationale.

En septembre 2007, Corus comparait dans le cadre des audiences sur la diversité des voix initiées par le Conseil dans la région de la Capitale nationale. S'inspirant d'un principe général, il demandait au Conseil d'intervenir désormais de manière à éviter qu'il n'autorise une transaction pour une entreprise nouvellement détentrice d'une licence.

L'esprit de cette recommandation était de reconnaître qu'une entreprise – si bien intentionnée soit-elle – ne devrait pas obtenir par la porte d'en arrière, ce qu'elle n'a pu ou voulu obtenir par la porte d'en avant, c'est-à-dire dans le cadre d'un processus d'audiences publiques ouvert et transparent.

Une règle générale, simple et transparente

En d'autres mots, bien que Corus n'ait pas participé au processus public aux fins de l'obtention d'une licence de radiodiffusion dans la région de Sherbrooke en 2003, il reste que le principe général qu'il suggérait aurait trouvé tout son sens si le Conseil avait choisi une autre option.

Dans la présente décision, le Conseil affirme pourtant de nouveau qu'il est « préoccupé lorsque des entreprises de radiodiffusion sont mises en vente au cours d'une première période de licence. » Il ajoute plus loin : « De telles transactions soulèvent des questions liées à l'intégrité du processus d'attribution de licence et au gain potentiel que peut générer la transaction aux mains du vendeur. »

Je partage entièrement les préoccupations du Conseil sur cette question parce que la décision d'autoriser une transaction au cours d'une première licence a pour effet de transférer la détention d'une licence à un autre intervenant qui, ou bien était participant à l'audience, ou bien n'y était pas pour des raisons qui lui étaient propres.

D'aucuns, dont moi, diront que cette possibilité d'acquérir une nouvelle station dans les années qui suivent son démarrage a pour effet de favoriser les grandes entreprises qui profitent de la faiblesse momentanée ou permanente d'un jeune concurrent pour l'acquérir à escompte ou à prix fort.

Une radio commerciale sans plus

Par ailleurs, j'ai de la difficulté à suivre l'argument du Conseil qui – faute d'adopter la règle simple et prévisible pour tous qu'avait proposée Corus – colle à une radio commerciale l'étiquette d'un service public afin de justifier sa décision.

Certes, une radio commerciale joue un rôle comme service public, mais sa fin ultime dans un marché concurrentiel comme celui de la région de Sherbrooke est de mettre en place un commerce, soit de l'information, soit du divertissement, à l'avantage de ses actionnaires et de ses clients. À ce titre, elle doit être traitée comme telle. L'utilisation du mot « service public » m'apparaît abusive dans les circonstances.

Soit dit en passant, la Société Radio-Canada est déjà largement présente comme service public dans cette région, tant en anglais qu'en français, grâce au soutien des contribuables canadiens. Cela devrait rassurer le Conseil.

De plus, il existe au moins quatre stations de radio commerciales dans la région qui peuvent suppléer amplement à l'offre générale d'émissions commerciales de radio en l'absence d'une cinquième station privée.

Sur le plan commercial, l'intervention du Conseil dans le présent dossier a pour effet de sanctionner une transaction commerciale qui, en soi, court-circuite, après seulement trois années d'opération, le processus public d'appel de demandes initié pour l'ensemble des acteurs privés de la radiodiffusion canadienne.

De manière générale, en dehors du cadre étroit de cette décision et loin du cas qui nous occupe, je dirais que l'absence de règles explicites renforce les soupçons à l'effet que certaines requérantes indépendantes soumettent des demandes dans le cadre d'un processus concurrentiel avec nulle intention d'absorber les pertes pendant une période de temps normale après le lancement de la station. Ainsi, si elles l'emportent sur les titulaires lors du processus concurrentiel, les requérantes savent qu'elles pourront négocier par la suite une vente avec l'une d'entre elles. Il va sans dire que les exploitantes autorisées sont fortement incitées à éliminer la concurrence en acquérant la nouvelle station.

Loin de moi la pensée d'affirmer que Corus avait l'intention d'acquérir CIGR-FM, mais l'aboutissement est le même. C'est pourquoi en septembre 2007, à juste titre, Corus et la société Evanov Communications Inc. (Evanov Communications) ont conjointement proposé d'éviter à l'avenir de tels soupçons qui embarrassent non seulement le Conseil, mais aussi l'ensemble de l'industrie qui est toujours à la recherche d'un cadre réglementaire clair, prévisible et transparent.

La règle suggérée par Corus

Le 18 septembre 2007, lors des audiences sur la diversité des voix, Corus avait clairement énoncé et je cite :

Il devrait être interdit aux nouvelles détentrices de licence de vendre leur station de radio avant la fin de la période initiale d'application de leur licence. Si la détentrice d'une licence de radio est incapable de poursuivre les activités du service, le Conseil devrait alors lancer un appel d'offres pour le transfert de la licence. La propriétaire originale ne devrait avoir droit qu'à un rabais sur son investissement initial.

Cette proposition de Corus était bien fondée et dans mon esprit, elle l'est toujours. Si elle avait été appliquée dans le présent cas, l'ensemble du dossier n'en n'aurait été que plus transparent et rigoureux. Cependant, même si l'occasion était belle, le Conseil a choisi, à mon grand regret, de ne pas intervenir et de ne pas faire un nouvel appel de demandes.

Or, à titre de conseiller minoritaire, non seulement j'adhère à la règle proposée par Corus, mais il semble aussi que nous au Conseil faisons face actuellement à une sorte de vide réglementaire qui nous plonge inutilement dans l'incertitude quant aux décisions à prendre. Pour moi il est clair que la règle proposée par Corus devrait faire partie intégrale du cadre réglementaire du Conseil.

En somme, quand une entreprise obtient une licence, ce n'est pas pour la vendre au premier offrant quelques années plus tard lorsque le projet ne s'avère pas aussi porteur que prévu. Dans un marché réglementé, une première licence de sept ans est un engagement à long terme, une sorte de contrat social entre l'entreprise et le Conseil. Cette règle dans le cadre d'une première période de licence est implicite et reconnue par tous, d'où la gêne du Conseil lorsqu'on y déroge. Selon moi nous avons l'obligation de mettre fin à cette gêne en adoptant une règle limpide et facile d'interprétation. La proposition de Corus en septembre 2007 venait à point.

L'adoption d'une telle règle conforterait de façon encore plus évidente l'ensemble du processus d'appel de demandes et rendrait encore plus rigoureuse l'analyse des dossiers. Il n'y aurait plus de porte de sortie possible comme dans le cas présent. Autrement dit, il n'y aurait plus de vente de licence dans le cadre d'une première période d'application de sept ans.

Donc, contrairement à la décision qui a été rendue dans la présente instance, j'estime humblement, comme Corus et Evanov Communications, que le Conseil devrait adopter cette règle.

J'adhère donc totalement à la récente proposition de Corus, même si, n'eût été de la position du Conseil dans ce cas-ci, cette entreprise aurait été la première à en faire les frais.

Si la réalité interpelle parfois la théorie, dans le cadre d'un processus transparent, le principe général doit néanmoins l'emporter sur l'exception. Cela a pour effet de rendre les règles plus claires, aussi bien pour l'organisme de réglementation que nous sommes que pour l'ensemble de l'industrie qui a un avantage certain à profiter d'un environnement réglementaire qui ne souffre pas d'exceptions et ne laisse pas de doute quant à la justesse des décisions prises par le Conseil.

L'absence de raisons pour sanctionner ce transfert de licence

Qu'une station de radio commerciale soit déficitaire après les trois premières années d'exploitation n'a rien d'exceptionnel, c'est même plutôt monnaie courante, particulièrement lorsqu'il s'agit d'une station de radio de contenu.

Que l'entreprise ait mal évalué son marché ne devrait pas être de nature à influencer notre jugement pour accepter que la licence soit transférée à un autre acteur qui n'avait pas participé au processus d'appel de demandes.

Que la vente de la station ne devrait pas procurer pas à Groupe Génération Rock Inc. (Groupe Génération Rock) un *profit déraisonnable* ne devrait pas non plus faire partie de l'argumentaire du Conseil. À titre d'organisme de réglementation, nous n'avons pas à nous prononcer sur la valeur intrinsèque du déficit ou du profit des entreprises liées par une telle transaction.

Que le Conseil laisse entendre dans sa décision que les « efforts de mise en marché soutenus et à long terme qui auraient dû être faits par la titulaire actuelle » n'ont pas été faits est tout simplement contraire à la réalité. De fait, CIGR-FM avait, pour reprendre les termes utilisés par Corus, « amorcé un plan de mise en marché très agressif dès la première année d'opération » et l'entreprise avait « bien surpassé les frais de mise en marché normalement encourus. » Dans son mémoire au Conseil, Corus donne d'ailleurs moult exemples du plan de marketing *agressif* que Groupe Génération Rock avait mis en place pour conquérir le marché de Sherbrooke.

Voilà autant de raisons auxquelles je ne souscris pas pour passer l'éponge sur cette transaction entre Groupe Génération Rock et Corus.

Un acharnement pour maintenir une formule qui s'est avérée un échec

En voulant sanctionner cette transaction qui court-circuite *a posteriori* le processus public d'appels de demandes, le Conseil prend en compte les représentations de l'ADISQ et décide de maintenir les règles musicales (contenu canadien de 45 %, etc.) qui étaient le fonds de commerce de CIGR-FM et qui se sont avérées un échec après une première période de trois ans au cours de laquelle aucun effort de marketing n'avait été épargné.

En agissant ainsi, le Conseil tente de consacrer une formule qui, à sa face même, semble sans avenir.

Non seulement l'acquéreur, Corus, voulait-il modifier les formules musicales pour assurer la pérennité de la station et surtout l'adapter au marché de Sherbrooke, mais les concurrents que sont Astral et Cogeco ne s'y sont pas opposés.

Pourquoi aller à l'encontre du marché en maintenant par condition de licence une formule dont l'échec est maintenant confirmé?

Comme Corus, je note que les intervenants privés, soient Astral et Cogeco – ceux-là mêmes qui avaient vraiment à perdre ou à gagner – ne se sont pas opposés au projet original de Corus de modifier les formules musicales. Pourquoi le Conseil se place-t-il ainsi en porte-à-faux avec le marché? Pourquoi aller à l'encontre du goût des consommateurs qui sont, à mes yeux, les ultimes juges en cette matière?

Dans le cadre des règlements actuels (65 %, 35 %, etc.) qui sont ceux du Conseil et du gouvernement canadien et qui visent à protéger et à développer notre culture, ce n'est pas au Conseil de franchir, ne fût-ce avec l'appui de l'ADISQ, un pas de plus et de tenter de définir les formules musicales les plus compatibles avec la demande des consommateurs souverains. Cela appartient aux missions de l'entreprise privée. Qu'elles soient à capital-actions ou à capital-social (coopérative) ou qu'elles soient des radios communautaires, elles ont toutes pour défi de fournir aux consommateurs canadiens les formules musicales ou de contenu appropriées dans le cadre des règlements actuels du Conseil, règlements qui pourraient être modifiés ou bonifiés, mais qui pour l'instant ne nous autorisent pas à choisir à la place des entreprises un genre musical sous le prétexte qu'il faut maintenir l'intégralité de formats qui se sont avérés un échec.

Corus est ainsi contraint de s'atteler à une formule dont le succès est douteux, aussi bien pour l'entreprise que pour les consommateurs.

Le Conseil pèche par une nouvelle exception quand on sait que, contrairement aux formules musicales de catégorie 3, les formules musicales de catégorie 2 (musique populaire) peuvent normalement être modifiées en tout temps par le détenteur de licence. L'injustice n'en est que plus grande pour Corus qui, après avoir pris des risques à la hauteur d'un investissement de plus d'un million de dollars, doit maintenant composer avec la décision du Conseil.

Pousser un acquéreur aussi compétent et d'expérience que Corus à adopter une formule qui n'est pas la sienne m'apparaît comme un non-sens.

Enfin, évoquer l'intégrité du processus d'attribution de licence dans les circonstances pour justifier cette décision équivaut à donner à Corus un cadeau empoisonné.

Pour reprendre les arguments de Corus auxquels je souscris entièrement : *aucune autre titulaire ou requérante ne s'est vu imposer un niveau minimum [le fameux 45 %, etc.] ... et il est injuste qu'on lui impose un minimum tant que le Conseil n'aura pas tranché sur la question.* [les italiques sont de moi]

À mon humble avis, le Conseil a ainsi franchi un seuil de réglementation qu'il ne devait pas franchir. Il crée un précédent en demandant à un acteur important sur le marché de s'accommoder d'une formule à laquelle il ne croit pas. Ce n'est plus de la réglementation, c'est de l'intervention. En agissant de la sorte, le Conseil intervient lourdement dans le contenu, alors que le marché vient de façon magistrale d'en refuser le concept.

En se substituant aux entreprises, le Conseil non seulement pénalise Corus qui sera forcé de s'accommoder d'une formule qui n'a pas tenu la route, mais il prive les autres entreprises de lui présenter, dans le cadre d'un autre appel de demandes, des formules musicales ou de contenu plus attrayantes pour les consommateurs et promises à un plus grand succès. C'est l'ensemble des citoyennes et citoyens de la grande région de Sherbrooke qui en sortent perdants.

Un contenu journalistique à la baisse

Comme nous l'avons déjà mentionné, le Conseil est conscient qu'une transaction de cette nature lors d'une première période d'application d'une licence de sept ans soulève inévitablement des questions liées à l'intégrité du processus d'attribution de licence.

Dans le présent dossier, le Conseil est resté ferme sur le contenu musical de la station, c'est-à-dire que, eu égard aux grands paramètres (45 %, etc.), il n'y a pas de différence entre le premier projet et le nouveau projet de Corus.

Il en va tout autrement du contenu journalistique de la nouvelle station, comme le montre le tableau qui suit :

CONTENU JOURNALISTIQUE

| | Nombre d'heures | % nouvelles locales et régionales et minutes |
|------------------------|-----------------|----------------------------------------------|
| GROUPE GÉNÉRATION ROCK | 8 h | 40 % soit 192 minutes |
| CORUS | 3 h | 70 % soit 128,8 minutes |

Au moment de l'octroi de la licence à Groupe Génération Rock, on prévoyait la diffusion de 192 minutes d'informations locales et régionales en 2004. Selon la proposition de Corus, l'engagement a été réduit à 128,8 minutes, soit un tiers de moins que ce qui avait été prévu à l'origine.

À l'époque, la licence avait été octroyée à Groupe Génération Rock sur la base, notamment, d'une plus grande diversité des sources de nouvelles. Bienvenue aux nouvelles! En accordant le transfert de licence à Corus, il y en aura substantiellement moins. Comment parler dans les circonstances du respect de l'intégrité du processus d'attribution de licence, tel qu'exprimé au moment de l'octroi de cette licence de radiodiffusion à Groupe Génération Rock?

Qui nous dit que si le Conseil avait déclenché un nouvel appel de demandes, les citoyens de Sherbrooke n'auraient pas eu droit à une station qui leur aurait offert 250 minutes d'informations locales et régionales avec trois journalistes? Chose certaine, avec 60 minutes d'informations de moins par semaine, la proposition de Corus est loin de celle que Groupe Génération Rock avait proposée à l'origine.

Le Conseil a choisi d'accepter de sabrer dans l'information plutôt que dans la formule musicale. C'est un choix, mais ce choix ne respecte pas l'intégrité de la formule qui avait été mise de l'avant lors de l'octroi de la licence à Groupe Génération Rock.

Je pense que l'information mérite un meilleur traitement.

Conclusion

À titre d'organisme de réglementation, nous avons le devoir de fixer des règles claires, transparentes et prévisibles qui ne souffrent pas d'exception. Je soumets humblement qu'il faut toujours laisser au marché le soin de décider dans le cadre d'une période de licence de sept ans. C'est autant notre système de radiodiffusion réglementé que l'ensemble des auditeurs qui en sortiront gagnants.

Pour ces raisons, je m'oppose au transfert de licence de CIGR-FM à Corus et, à ce titre, j'exprime ma dissidence face à la décision prise par l'ensemble du Conseil.