



Avis de consultation de radiodiffusion CRTC 2013-558

Version PDF

Ottawa, le 21 octobre 2013

Appel aux observations sur l'approche du Conseil concernant les avantages tangibles et la façon de déterminer la valeur de la transaction

Dans le présent avis de consultation, le Conseil sollicite des observations sur divers aspects de son approche à l'égard des avantages tangibles.

Entre autres, le Conseil sollicite des observations sur son avis préliminaire que, dans le cas de services de télévision, au moins 80 % des avantages tangibles doivent être versés à des fonds de tiers précis et que l'allocation allant jusqu'à 20 % des avantages tangibles devrait être laissée à la discrétion de l'acheteur. Le Conseil sollicite également des observations sur son avis préliminaire que les avantages tangibles devraient généralement être offerts dans le cadre du transfert de propriété ou de contrôle de tous les services de programmation de radio ou de télévision.

Le Conseil sollicite également des observations sur la pertinence de sa méthode de calcul actuelle de la valeur de la transaction et sur la façon de clarifier et de codifier ses pratiques à cet égard. Enfin, le Conseil demande qu'on lui suggère d'autres méthodes pour répartir la valeur de la transaction entre les différents éléments d'actif de manière à ce que le processus soit simple, cohérent et prévisible.

*La date butoir pour le dépôt des observations est le **5 décembre 2013** et la date butoir pour le dépôt des répliques est le **20 décembre 2013**.*

Introduction

1. Puisque le Conseil ne sollicite pas de demandes concurrentes visant le transfert de propriété ou la modification du contrôle effectif d'entreprises de radiodiffusion, il incombe au demandeur de démontrer que l'approbation de sa demande est dans l'intérêt public. Une façon de voir à ce que l'intérêt public soit bien servi consiste à exiger que le demandeur propose une contribution financière proportionnelle à la valeur de la transaction, ce qu'on appelle des avantages tangibles, dans l'intention d'apporter des améliorations quantifiables qui profiteront aux collectivités desservies par l'entreprise de radiodiffusion et à l'ensemble du système canadien de radiodiffusion. Avant de fixer le montant des avantages tangibles, il est d'abord nécessaire de calculer la valeur de la transaction. En outre, étant donné que les exigences en matière d'avantages tangibles varient en fonction du type d'entreprise de radiodiffusion visé, il faut répartir la valeur de la transaction entre les différents éléments d'actif qui font partie de la transaction. À l'heure actuelle, le Conseil exige des avantages tangibles uniquement pour les propriétés de radio et de télévision, et

n'en impose pas pour les autres éléments d'actif, notamment les entreprises de distribution de radiodiffusion (p. ex. les distributeurs par câble ou par satellite).

2. Dans la décision de radiodiffusion 2012-574, le Conseil a indiqué qu'il comptait examiner sa politique en matière d'avantages tangibles. Cet examen fait partie du plan triennal du Conseil pour 2013-2016.
3. L'examen qui fait l'objet du présent avis a plusieurs objectifs :
 - simplifier l'approche du Conseil en matière d'avantages tangibles;
 - clarifier et codifier l'approche du Conseil de manière à en faciliter la compréhension pour les demandeurs;
 - veiller à ce que les avantages tangibles proposés par les demandeurs apportent des améliorations quantifiables aux collectivités desservies par les entreprises de radiodiffusion concernées et à l'ensemble du système canadien de radiodiffusion;
 - évaluer la pertinence de la pratique du Conseil de la méthode de calcul de la valeur de la transaction et codifier cette pratique;
 - simplifier la répartition de la valeur de la transaction entre les différents éléments d'actif.

Avantages tangibles

Historique

4. Étant donné que les transferts de propriété et les modifications de contrôle des entreprises de radiodiffusion ne sont pas assujettis à un processus concurrentiel, ils sont d'abord négociés entre les parties qui s'adressent ensuite au Conseil pour obtenir l'autorisation de procéder. L'exigence de verser des avantages tangibles consiste un moyen de s'assurer que le transfert sert l'intérêt public.
5. Les projets qui font partie du bloc d'avantages tangibles doivent être des projets supplémentaires, c'est-à-dire qu'ils ne doivent pas faire partie du cours normal des affaires. De plus, les projets doivent être réalisables uniquement si la transaction est approuvée et ne doivent pas être liés à une demande future.
6. Les avantages tangibles visent généralement la production de programmation canadienne qui sert l'intérêt public principalement de deux façons. Premièrement, les téléspectateurs ou les auditeurs bénéficient directement d'un accroissement de la quantité et de la qualité de la programmation canadienne. Deuxièmement, leurs créateurs bénéficient d'un soutien à la création, à la distribution et à la promotion de programmation canadienne.

Télévision

Cadre actuel

7. Comme le mentionne l'avis public 1999-97, lorsqu'un transfert de propriété ou de contrôle implique des entreprises de programmation de télévision, le Conseil s'attend généralement à ce que le demandeur prenne des engagements précis et sans équivoque à l'égard des avantages tangibles. Dans le cas d'entreprises de programmation de télévision traditionnelle, payante et spécialisée, le Conseil s'attend de façon générale à ce que les contributions proposées représentent 10 % de la valeur de la transaction, telles qu'établies par le Conseil (voir l'avis public 1999-97 et l'avis public de radiodiffusion 2007-53). En outre, selon l'approche générale du Conseil, la majeure partie des avantages (environ 85 %) devrait servir à générer des émissions à l'écran, tandis que les 15 % qui restent peuvent constituer des avantages sociaux.

Défis

8. Le Conseil estime que l'attente actuelle selon laquelle les avantages tangibles équivalent à 10 % de la valeur de la transaction lors d'un transfert de propriété ou de contrôle d'entreprises de télévision est toujours appropriée. Cependant, le Conseil craint que l'application de ses politiques et pratiques ne semble pas, à ce jour, avoir eu le succès escompté.
9. Tout d'abord, selon l'approche actuelle du cas par cas, les demandeurs peuvent proposer une grande variété de projets. Tout en reconnaissant que bon nombre des projets proposés jusqu'à maintenant ont offert au système de radiodiffusion des avantages supplémentaires, d'autres semblent avoir malheureusement dévié de l'intention première de la politique. Certains, par exemple, ont donné lieu à des améliorations aux immobilisations ou à des améliorations technologiques, tandis que pour d'autres, il était difficile de les distinguer des coûts normaux associés à la programmation. Dans de tels cas, déterminer s'il s'agit d'une plus-value requiert souvent des analyses et des calculs complexes, ainsi qu'une surveillance constante.
10. Ensuite, le Conseil estime que son analyse devrait viser avant tout l'intérêt public que présente une transaction plutôt que s'étendre sur une liste complexe de projets pour déterminer s'ils sont ou non admissibles en tant qu'avantages tangibles. Le temps et l'énergie nécessaire pour analyser et discuter de ces projets lors des audiences publiques détourne l'attention vers des discussions à l'égard de l'admissibilité des projets.
11. Finalement, les télédiffuseurs doivent souvent déposer des rapports sur le déroulement des projets qui font partie de leurs blocs d'avantages tangibles. Ces rapports, qui n'adoptent pas un format uniforme, sont parfois difficiles à démêler. Leur préparation impose un travail considérable aux titulaires. En outre, comme il est impossible au Conseil d'aborder tous les projets en détail dans ses rapports annuels de surveillance des communications, le public doit consulter de multiples

sources pour avoir un portrait clair des résultats découlant des avantages tangibles approuvés.

Approche proposée

12. La politique sur les avantages tangibles doit continuer à remplir les objectifs de politique de la *Loi sur la radiodiffusion*, en particulier l'article 3(1)e) à l'égard de la création et la présentation d'une programmation canadienne et l'article 3(1)f) à l'égard de l'utilisation maximale, et dans tous les cas au moins de manière prédominante aux ressources canadiennes en matière de créativité et autres. Pour ce faire, le Conseil estime que sa politique doit continuer de garantir que les transactions s'accompagnent d'avantages précis et non équivoques pour le système de radiodiffusion dans son ensemble et pour les collectivités desservies par les entreprises faisant l'objet de la transaction. Le Conseil estime également que son approche générale selon laquelle la majorité des avantages tangibles génèrent des émissions à l'écran et que le reste peut être alloué à des avantages sociaux demeure appropriée.
13. Le Conseil est également d'avis que sa politique sur les avantages tangibles doit continuer à combler les besoins de ceux qui créent du contenu, en français comme en anglais, et soutenir la production locale, régionale et nationale. De plus, le Conseil veut s'assurer que les productions canadiennes reçoivent une promotion adéquate, sur la scène tant nationale que mondiale.
14. Selon le Conseil, une approche révisée aux avantages tangibles devrait parvenir à éliminer les projets intéressés et faire en sorte que la politique sur les avantages tangibles puisse être exécutée de manière claire, prévisible et transparente.

Priorité aux fonds

15. En conséquence des considérations qui précèdent, le Conseil est d'avis préliminaire que les contributions financières liées à la télévision devraient être acheminées en priorité à des fonds gérés par des tiers, y compris le Fonds des médias du Canada (FMC) et les différents fonds de production indépendants certifiés (FPIC). Le Conseil propose que les contributions prennent la forme suivante :
 - au minimum 80 % des avantages tangibles découlant d'un changement de propriété ou de contrôle d'entreprises de télévision devraient être acheminés à des fonds gérés par des tiers. De cette portion :
 - au moins 80 % devraient aller au FMC;
 - au plus 20 % à un ou plusieurs FPIC.
 - au maximum 20 % des avantages tangibles découlant d'un changement de propriété ou de contrôle d'entreprises de télévision pourraient être alloués à des projets laissés au choix de l'acheteur. Ce choix devrait cependant être encadré par des paramètres précis pour s'assurer que les contributions ne sont pas

intéressées et qu'elles génèrent effectivement des améliorations quantifiables pour les collectivités desservies et pour l'ensemble du système de radiodiffusion.

16. Le FMC et les FPIC sont des fonds de tiers établis qui appuient les créateurs d'une variété de programmation et d'autre contenu. Ces fonds aident à veiller à ce que les créateurs bénéficient d'un appui financier ou autre, y compris un appui pour de la promotion nationale et internationale, sur toutes les plateformes audiovisuelles. Le FMC, en particulier, est un fonds bien établi et a des mesures en place pour s'assurer que les fonds sont dépensés dans diverses régions du Canada pour de la programmation dans les deux langues officielles. Les FPIC sont certifiés par le Conseil, conformément aux critères énoncés dans l'avis public 1999-29. Ils sont exploités de manière complémentaire, chacun ayant un mandat et une expertise distincts dans le type de contenu qu'ils produisent.
17. Le Conseil estime que la formule proposée assurerait que les avantages tangibles continuent de respecter les principes de base susmentionnés. En acheminant la majorité des contributions à des fonds bien établis et indépendants, on s'assure que les sommes défraient réellement des dépenses supplémentaires par rapport aux dépenses normales des acheteurs et que ces contributions ne sont pas intéressées. En outre, mettre l'accent sur des contributions à des fonds plutôt que sur une éventuelle grande quantité de projets complexes exigeant des rapports tout aussi complexes réduirait les exigences de rapports imposées à l'industrie et permet au Conseil de mieux informer les Canadiens sur la manière dont les sommes associées aux avantages sont dépensées. Plus particulièrement, le Conseil estime qu'avec l'approche qu'il propose, les rapports sur les avantages tangibles pourraient être intégrés aux rapports annuels et communiqués efficacement aux Canadiens dans le Rapport de surveillance des communications annuel du Conseil.
18. Les contributions au FMC profiteraient aux créateurs puisque le FMC finance la production d'une variété de programmation et d'autre contenu sur toutes les plateformes des médias audiovisuels. Les fonds additionnels dont bénéficierait le FMC permettraient d'assurer un appui à une programmation dans laquelle les Canadiens se reconnaissent et une bonne promotion de cette programmation au pays et à l'étranger.
19. Les FPIC se qualifient comme des fonds indépendants conformément aux critères énoncés dans l'avis public 1999-29. Il existe actuellement [11 FPIC](#), dont chacun est un fonds permanent avec sa propre administration qui est distincte de celle de l'entité qui l'appuie, souvent une entreprise de distribution de radiodiffusion. Les FPIC sont situés un peu partout au pays et exploités de manière complémentaire, chacun ayant une expertise et un mandat distincts.
20. Comme pour les contributions au FMC, le Conseil considère les contributions aux FPIC comme des dépenses supplémentaires et désintéressées.

21. Le Conseil invite les intervenants à répondre aux questions suivantes à l'égard de l'approche qu'il suggère d'adopter pour les avantages tangibles pour la télévision :

Q.1 Est-il approprié d'obliger les acheteurs à consacrer un pourcentage des avantages tangibles au FMC et aux FPIC, comme le prévoit la proposition du Conseil? Sinon, quelle autre approche préconiser?

Q.2 La répartition des contributions entre le FMC et les FPIC est-elle appropriée? Sinon, quelle répartition devrait-on privilégier?

Q.3 Est-il pertinent et adéquat de faire rapport sur l'utilisation des avantages tangibles dans le Rapport de surveillance des communications annuel du Conseil?

Critères s'appliquant aux projets discrétionnaires

22. Comme il a été proposé plus haut, un maximum de 20 % des avantages tangibles seraient laissés à la discrétion de l'acheteur. De plus, les projets discrétionnaires devraient être des dépenses supplémentaires, désintéressées et générer des améliorations quantifiables pour les collectivités desservies par les entreprises faisant l'objet de l'acquisition ou pour l'ensemble du système canadien de radiodiffusion. Ces conditions sont conformes aux attentes actuelles du Conseil en matière d'avantages tangibles, et le Conseil estime qu'il convient de clarifier et de codifier ses attentes à l'égard de ces projets.

23. Lorsqu'un demandeur propose des projets discrétionnaires comme avantages tangibles, il lui incombe de démontrer au Conseil, dans la demande qu'il dépose, que de tels projets sont désintéressés. Aux fins de clarté et de transparence, le Conseil énonce les critères suivants pour définir un projet qui serait intéressé :

- un projet en vertu duquel l'argent ne sort pas de l'organisation, qui n'implique pas le versement de sommes à un tiers indépendant;
- un projet dont les coûts feraient autrement partie du cours normal des affaires, y compris :
 - des améliorations d'ordre technologique;
 - des changements pour améliorer une programmation existante;
 - d'autres dépenses en capital;
- un projet pour l'écran produit par le demandeur à ses fins exclusives;
- un projet visant à remplir un contrat déjà en vigueur ou à poursuivre une démarche en cours;

- un projet lié à une programmation déjà diffusée par un service qui est détenu ou contrôlé par l'acheteur, ou par le service faisant l'objet de l'acquisition;
- une contribution à un fonds temporaire, autogéré ou non;
- des dépenses liées à la formation du personnel;
- un projet dont le but principal est de faire la promotion d'un service qui est présentement détenu ou contrôlé par l'acheteur, ou au service qui fait l'objet de l'acquisition.

24. En plus de démontrer clairement que le projet proposé est désintéressé d'une des façons décrites ci-dessus, le Conseil s'attendrait à ce que les demandeurs démontrent dans leurs demandes que les projets discrétionnaires qu'ils proposent sont des mesures concrètes qui profiteraient à l'ensemble du système de radiodiffusion ou aux collectivités desservies par les entreprises faisant l'objet de l'achat. De tels projets pourraient provenir de la liste suivante :

- une production indépendante, pouvant aussi inclure des contributions au FMC ou à tout FPIC;
- la production d'un contenu pour un média numérique;
- la participation à un fonds existant qui profite aux consommateurs (comme le Fonds d'accès à la radiodiffusion et le Fonds de participation à la radiodiffusion);
- des bourses ou des subventions pour des programmes postsecondaires reconnus, qui se consacrent à l'étude de domaines liés à la radiodiffusion, comme les communications ou le journalisme;
- d'autres avantages sociaux liés à la radiodiffusion comme :
 - des recherches menées par un tiers sur les tendances et les besoins des consommateurs par rapport aux médias;
 - un projet qui appuie la participation des quatre groupes visés par l'équité en matière d'emploi dans l'industrie de la radiodiffusion (les femmes, les minorités visibles, les personnes handicapées et les peuples autochtones). Ce genre de projet pourrait comprendre les festivals de films et les contributions à des organisations comme l'Association canadienne des femmes en communications et la Foundation for Women in Film;
 - une organisation vouée à l'éducation aux médias comme HabiloMédias;

- un projet d'archives, comme une contribution à la Fondation du musée canadien de la radiodiffusion ou la Fondation des communications canadiennes.

25. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil sollicite des réponses aux questions suivantes à l'égard des projets discrétionnaires :

Q.4 La proportion des avantages tangibles pouvant être alloués à des projets discrétionnaires est-elle appropriée? Sinon, quelle proportion serait appropriée et pourquoi?

Q.5 Les critères énoncés ci-dessus suffisent-ils à assurer que les projets discrétionnaires proposés par les demandeurs sont désintéressés? Sinon, quels autres critères seraient appropriés?

Q.6 La liste de projets discrétionnaires est-elle suffisante? Sinon, quels ajouts devraient être faits et pourquoi?

Radio

26. Les avantages tangibles liés au transfert d'entreprises de radio commerciale doivent représenter au moins 6 % de la valeur de la transaction. Ces avantages tangibles doivent être répartis comme suit :

- 3 % au Radio Starmaker Fund ou au Fonds Radiostar;
- 1,5 % à la FACTOR ou à MUSICACTION;
- 1 % à un projet de DCC admissible, à la discrétion de l'acheteur;
- 0,5 % au Fonds canadien de la radio communautaire (FCRC).

27. Le Conseil estime que le cadre actuel des avantages tangibles pour la radio est clair et qu'il a réussi à produire des avantages significatifs et complémentaires au système de radiodiffusion. Selon l'avis préliminaire du Conseil, la contribution minimale actuelle de 6 % demeure appropriée et note qu'elle peut toujours être ajustée, comme elle l'a déjà été dans le passé, au cas par cas.

28. Toutefois, la présente instance offre une occasion au Conseil de solliciter des commentaires à savoir si les proportions actuelles dans la répartition des contributions aux différents fonds ainsi que la proportion réservée aux projets discrétionnaires demeurent appropriées.

29. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil sollicite des réponses aux questions suivantes à l'égard des avantages tangibles pour la radio :

Q.7 L'approche actuelle pour l'allocation des avantages tangibles dans le cas des entreprises de radio est-elle toujours appropriée? Sinon, quels changements devraient être apportés?

Exemptions à l'obligation de verser des avantages tangibles

Approche actuelle

30. À l'heure actuelle, le Conseil ne requiert généralement pas d'avantages tangibles dans les cas suivants :
- entreprises de télévision dont les revenus annuels ne dépassent pas 10 millions de dollars et qui sont, ou pourraient être, admissibles à recevoir l'appui du Fonds pour la programmation locale dans les petits marchés (FPLPM);
 - entreprises de radio commerciale qui n'atteignent pas le seuil de rentabilité. Une entreprise de radio n'est pas considérée comme rentable si, en moyenne pendant les trois années qui ont précédé le dépôt de la demande d'achat, ses résultats avant intérêts et impôts ont été négatifs. Lorsqu'il s'agit de l'achat d'un groupe d'entreprises, le rendement est évalué selon les résultats du groupe dans son ensemble. Toutefois, le Conseil n'accorde pas systématiquement ce genre d'exemption aux stations qui en sont à leurs cinq premières années d'exploitation.
31. Le Conseil a également indiqué qu'il était prêt à accepter un bloc d'avantages composé uniquement d'avantages intangibles, c'est-à-dire des avantages n'impliquant pas de nouvelles dépenses, s'il jugeait que la survie du service était en jeu.

Défis

32. Le Conseil estime que l'obligation de verser des avantages tangibles devrait s'appliquer à tous les demandeurs qui sollicitent l'approbation de transferts de propriété ou de contrôle d'entreprises de radiodiffusion. Il estime que cette exigence est une considération essentielle pour déterminer si une transaction proposée s'avère ou non dans l'intérêt public. Le Conseil hésite à continuer d'exempter de cette obligation l'achat de certaines entreprises dans les circonstances décrites ci-dessus.
33. La plupart du temps, une entreprise de programmation commerciale n'est achetée que si l'acheteur croit pouvoir un jour ou l'autre retirer des bénéfices de l'acquisition. L'achat d'une entreprise non rentable, même une dont la survie est en jeu, n'est pas en soi une façon suffisante de servir l'intérêt public en l'absence d'avantages tangibles.
34. Le Conseil note également que le plafond de 10 millions de dollars pour exempter les entreprises de programmation de télévision de l'obligation de verser des avantages tangibles a été établi pour tenir compte des difficultés financières auxquelles font face les entreprises de petite taille et les radiodiffuseurs

indépendants. Cependant, parce que dans sa forme actuelle, elle facilite aussi bien l'acquisition de petites entreprises de télévision par tout acheteur, autant de petite que de grande taille, cette exemption ne semble plus être appropriée.

35. Dans le cas de la radio, le Conseil estime qu'il serait peut-être approprié de tenir compte de la taille du marché et du type de station plutôt que de sa rentabilité quand il s'agit de l'exempter de l'exigence de verser des avantages tangibles.

Approche proposée

36. Selon l'avis préliminaire du Conseil, l'obligation de verser des avantages tangibles devrait généralement s'appliquer à toutes les transactions impliquant le transfert de propriété ou de contrôle d'entreprises de programmation de télévision ou de radio. Le Conseil estime que les critères actuels servant à déterminer les cas d'exemption à l'obligation de verser des avantages tangibles ne soient plus pertinents. Le Conseil reconnaît toutefois que, dans certaines circonstances exceptionnelles et précises, une exemption à l'obligation de verser des avantages tangibles peut être appropriée, pourvu que l'intérêt public soit servi. Afin que la politique soit aussi prévisible, transparente et efficace que possible, ces exemptions ne devraient être accordées que dans des circonstances précises et bien définies.

37. **Compte tenu de ce qui précède, le Conseil sollicite des réponses aux questions suivantes :**

Q.8 Est-ce que des avantages tangibles devraient être généralement versés dans le cadre du transfert de propriété ou de contrôle de toutes les entreprises de programmation de radio ou de télévision? Quels sont les avantages et les inconvénients d'une telle approche?

Q.9 Dans quelles circonstances précises l'obligation de verser des avantages tangibles devrait-elle ne pas s'appliquer?

Échéancier du versement des avantages tangibles

38. Lors de l'achat d'entreprises de télévision, l'échéancier pour le versement des avantages tangibles est établi au cas par cas. La période prévue pour acquitter les avantages tangibles a varié de 5 à 10 années de radiodiffusion consécutives. Lors de l'achat d'entreprises de radio, le Conseil s'attend généralement à ce que les avantages tangibles soient versés au cours des sept années de radiodiffusion consécutives.
39. Dans le cas de la télévision et la radio, il n'existe aucune obligation à verser entièrement les avantages tangibles avant que le service soit vendu à un tiers.
40. Le Conseil craint qu'en vertu de l'approche actuelle, les avantages tangibles ne soient pas appliqués avec suffisamment d'efficacité. En raison de la complexité des rapports, en particulier pour la télévision, il est difficile pour le Conseil de surveiller de près les avantages tangibles sur une longue période de temps. Conséquemment,

le Conseil éprouve parfois de la difficulté à surveiller la mise en application des avantages tangibles et d'informer les Canadiens à propos de la répartition des contributions. Par ailleurs, certains fonds auraient intérêt à se faire verser des sommes importantes plus tôt, pour pouvoir ensuite les répartir dans le temps afin de bénéficier de stabilité dans leurs revenus et dépenses.

41. Par ailleurs, le système canadien de radiodiffusion a connu une consolidation accrue. Les nombreuses fusions ont fait que, dans certains cas, la propriété ou le contrôle d'entreprises de programmation de télévision et de radio ont changé avant que les avantages tangibles contractés lors d'un transfert précédent n'aient pu être entièrement versés. Afin de surveiller adéquatement les dépenses en avantages tangibles et d'en faire rapport, des discussions au cas par cas avec les acheteurs consignées au dossier public sont nécessaires pour déterminer la manière dont ces avantages tangibles impayés seront acquittés.
42. **Compte tenu de ce qui précède, le Conseil sollicite des réponses aux questions suivantes :**

Q.10 Le Conseil devrait-il s'assurer que toutes les dépenses liées aux avantages tangibles soient versées avant la fermeture d'une transaction, afin de veiller à ce que les projets soient financés et que l'administration soit facilitée? Sinon, pourquoi une telle approche ne serait-elle pas souhaitable?

Q.11 Lorsqu'une entreprise de programmation change de propriétaire, le Conseil devrait-il s'assurer que tous les avantages tangibles contractés lors d'une transaction précédente soient versés avant de procéder à une nouvelle transaction?

Valeur de la transaction

Contexte

43. Dans l'avis public de radiodiffusion 2007-139, le Conseil sollicitait les observations sur les façons de simplifier la méthode de répartition de la valeur de la transaction entre différents éléments d'actif. Ce processus a abouti à la publication de l'avis public de radiodiffusion 2008-57, qui décrivait la méthode à suivre pour calculer la valeur d'une transaction et la répartir entre les différents éléments de l'actif. Cette répartition s'avère nécessaire lorsque la transaction comprend des éléments d'actif qui comprennent différentes obligations en matière d'avantages tangibles, comme 10 % pour la télévision, au moins 6 % pour la radio et 0 % pour les autres éléments d'actif.
44. Entre-temps, l'industrie de la radiodiffusion a exprimé des préoccupations quant au fardeau administratif et à l'uniformité d'application de cette méthode. Il a été suggéré que le Conseil lance une instance publique pour déterminer quels éléments inclure dans le calcul de la valeur de la transaction et la façon de répartir cette valeur entre les différents éléments de l'actif.

45. Le Conseil convient que l'analyse de la répartition de la valeur de la transaction est complexe, coûteuse en termes de temps et d'argent pour le Conseil, le public et l'industrie. Par conséquent, le Conseil estime approprié de solliciter les avis de l'industrie de radiodiffusion, d'autres parties et des Canadiens en général à l'égard du calcul de la valeur de la transaction et de sa répartition entre les différents éléments de l'actif.

Calcul de la valeur de la transaction

46. Dans l'avis public de radiodiffusion 2008-57, le Conseil a déclaré que sa définition de la valeur de la transaction était conforme à la définition de l'International Business Brokers Association, qui se lit comme suit :

[traduction] La totalité de toutes les considérations prises en compte en tout temps par le vendeur et l'acheteur en vue d'une participation dans une entreprise d'affaires, notamment et sans s'y limiter, toute rémunération liée à des éléments d'actif tangibles ou intangibles, par exemple du mobilier, de l'équipement, des fournitures, un inventaire, un fonds de roulement, des ententes de non-concurrence, des ententes d'emploi ou de consultation, des licences, des listes de clients, des redevances de franchise, des dettes prises en charge, des options d'achat d'actions, des actions ou des rachats d'actions, des biens immobiliers, des baux, des redevances, des contreparties conditionnelles ainsi que des considérations futures¹.

47. En appliquant cette définition, outre le prix d'achat négocié, le Conseil tient généralement compte, dans son calcul de la valeur de la transaction, des obligations et engagements suivants :

- le passif à long terme (par exemple les dettes nettes à long terme, y compris celles relatives à un contrat de location-acquisition);
- les obligations divulguées dans les notes accompagnant les états financiers (par exemple les contrats de location-exploitation ou autres engagements);
- les indemnités de rupture;
- les paiements ou obligations incombant directement ou indirectement à l'acheteur par suite de la transaction (par exemple les contrats d'emploi ou de consultation, les accords de non-concurrence);
- toute prime d'acquisition ou de contrôle.

48. Par ailleurs, le Conseil exclut de la valeur de la transaction des obligations comme les impôts différés ou une participation minoritaire lorsque, au moment de la transaction, la date de paiement de l'obligation est inconnue.

¹ Avis public de radiodiffusion 2008-57, paragraphe 4

49. Dans le cas des transactions d'actions, le Conseil détermine la valeur de la transaction en se basant sur le taux de participation que représentent les actions acquises, en y ajoutant des éléments comme les dettes prises en charge, et ce, proportionnellement à ce taux. Cependant, les éléments qui bénéficient exclusivement à l'acheteur, par exemple des primes d'acquisition, de contrôle ou des indemnités de rupture, sont ajoutés dans leur totalité à la valeur de la transaction.
50. Les sommes correspondant aux éléments ajoutés reflètent généralement leur valeur, soit à la date de la transaction ou selon la valeur divulguée dans les états financiers préparés à une date proche de la date de la transaction.

Répartition de la valeur de la transaction

51. Dans l'avis public de radiodiffusion 2008-57, le Conseil a adopté la méthode des flux monétaires actualisés (FMA) comme méthode privilégiée pour répartir la valeur de la transaction.
52. Toutefois, le Conseil a reconnu dans l'avis public de radiodiffusion 2008-57 que, dans certaines circonstances, la préparation d'un rapport d'évaluation FMA peut s'avérer indûment onéreuse pour un demandeur. Dans de tels cas, le demandeur peut avoir la possibilité d'utiliser une méthode différente s'il convainc le Conseil que la méthode FMA lui causerait un fardeau financier indu et que la méthode qu'il a choisie est raisonnable, cohérente et la plus appropriée dans les circonstances.
53. Depuis la publication de l'avis public de radiodiffusion 2008-57, douze transactions ont exigé la répartition de la valeur de la transaction. Huit de ces douze transactions utilisaient la méthode FMA. Les quatre autres ont utilisé des méthodes différentes, lesquelles ont toutes été approuvées par le Conseil.
54. De nombreuses entreprises de radiodiffusion distribuent désormais leurs services sur des plateformes autres que le service linéaire. Compte tenu de ces autres méthodes de distribution, le Conseil envisage maintenant la répartition, à la valeur du service autorisé, de la valeur de sa distribution sur d'autres plateformes. Par exemple, la valeur de la distribution en ligne d'un service de radio serait répartie et combinée à la valeur de son service autorisé.
55. Le Conseil souhaite adopter une méthode de répartition qui soit simple, cohérente et prévisible, et fournit, à titre d'exemples, les deux méthodes suivantes. Le Conseil sollicite des observations sur ces méthodes et des suggestions sur d'autres méthodes de répartition acceptables qui, idéalement, n'exigeraient aucune méthode d'évaluation.
56. La première méthode consiste à répartir la valeur en fonction de la proportion que représente, pour chaque sous-groupe d'entreprises, la valeur de son propre bénéfice avant intérêts, impôt, dépréciation et amortissement (BAIIDA) par rapport au BAIIDA pour l'ensemble des entreprises. En vertu de cette méthode, les BAIIDA

proviendraient des états financiers du dernier exercice, quitte à ce qu'ils soient rajustés, si nécessaire, afin de tenir compte des activités après la fin de l'exercice financier jusqu'à la date de la transaction.

57. Selon la seconde méthode, les BAIIDA précédents sont réajustés pour tenir compte des synergies prévues et des BAIIDA projetés pour les services qui n'ont pas atteint leur plein développement. Les BAIIDA précédents seraient calculés selon la méthode énoncée au paragraphe précédent. La valeur des synergies et celle des BAIIDA à maturité seraient fondées sur des hypothèses de marchés et de croissance. Les valeurs à ajouter aux BAIIDA précédents pourraient être déterminées sans les actualiser, en vue de déterminer les pourcentages appropriés de répartition de la valeur de la transaction.
58. **Compte tenu de ce qui précède, le Conseil sollicite des réponses aux questions suivantes qui portent sur la façon de clarifier et de codifier le calcul de la valeur de la transaction et de simplifier sa répartition entre les divers éléments d'actif.**

Q.12 Le Conseil devrait-il maintenir ou modifier son approche actuelle pour calculer la valeur de la transaction?

Q.13 Comment le Conseil pourrait-il clarifier et codifier la méthode qui sert à calculer la valeur d'une transaction?

Q.14 Quelle méthode de répartition serait la plus efficace pour fournir un moyen plus simple, cohérent et prévisible de répartir la valeur d'une transaction?

Q.15 Quelles autres démarches pourrait-on entreprendre pour simplifier le processus actuel qui est de nature itérative?

Q.16 Y a-t-il d'autres éléments dont le Conseil devrait tenir compte dans le calcul de la valeur de la transaction et dans sa répartition?

Procédure

59. Les *Règles de pratique et de procédure du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes*, DORS/2010-277 (les Règles de procédure), établissent, entre autres choses, les règles à l'égard du contenu, du format, du dépôt et de la signification des interventions. Par conséquent, la procédure énoncée ci-dessous doit être lue en parallèle avec les Règles de procédure et les documents qui s'y rattachent. Ces documents peuvent être consultés sur le site web du Conseil sous « Règles de pratique et de procédure du CRTC ».
60. Le Conseil sollicite des observations sur les questions et sujets énoncés ci-dessus ainsi que sur des questions connexes. Il acceptera les observations reçues le ou avant le **5 décembre 2013**. Seules les parties qui ont déposé des observations peuvent

déposer une réplique aux questions soulevées au cours de la phase d'intervention. La date butoir pour le dépôt des répliques est fixée au **20 décembre 2013**.

61. Le Conseil n'accuse pas officiellement réception des interventions. Il en tient toutefois pleinement compte et il les verse au dossier public de la présente instance, pourvu que la procédure énoncée dans les Règles de procédure et dans le présent avis ait été suivie.
62. Conformément aux Règles de procédure, un document doit être déposé ou signifié à une date précise, il doit être effectivement reçu par le Conseil, et non pas simplement envoyé, au plus tard à 17 h, heure de Vancouver (20 h, heure d'Ottawa), à la date d'échéance. Le Conseil ne peut être tenu responsable des délais causés par la poste et n'avise pas une partie lorsque son mémoire est reçu après la date limite. Dans un tel cas, le mémoire n'est pas considéré par le Conseil et n'est pas déposé au dossier public.
63. Les mémoires doivent être déposés auprès du Secrétaire général du Conseil selon **une seule** des façons suivantes :

en remplissant le
[\[Formulaire d'intervention/observation/réponse\]](#)

ou

par la poste à l'adresse
CRTC, Ottawa (Ontario) K1A 0N2

ou

par télécopieur au numéro
819-994-0218

64. Les mémoires de plus de cinq pages devraient inclure un sommaire.
65. Les paragraphes du document devraient être numérotés. De plus, dans le cas des interventions soumises par voie électronique, la mention *****Fin du document***** devrait être ajoutée à la suite du dernier paragraphe du document afin d'indiquer que le document n'a pas été modifié pendant la transmission électronique.

Avis important

66. Tous les renseignements fournis par les parties dans le cadre du présent processus public, sauf ceux qui font l'objet d'une désignation de confidentialité, qu'ils soient envoyés par la poste, par télécopieur, par courriel ou au moyen du site web du Conseil, www.crtc.gc.ca, sont versés à un dossier accessible au public et sont affichés sur le site web du Conseil. Ces renseignements comprennent les renseignements personnels, tels le nom, l'adresse courriel, l'adresse postale ou

civique, les numéros de téléphone et de télécopieur, ainsi que tout autre renseignement personnel que les parties fournissent.

67. Les renseignements personnels ainsi fournis sont utilisés et peuvent être divulgués aux fins auxquelles ils ont été recueillis ou compilés initialement par le Conseil, ou pour un usage qui est compatible avec ces fins.
68. Les documents reçus en version électronique ou autrement sont affichés intégralement sur le site web du Conseil, tels qu'ils ont été reçus, y compris tous les renseignements personnels qu'ils contiennent, dans la langue officielle et le format dans lesquels ils sont reçus. Les documents qui ne sont pas reçus en version électronique sont disponibles en version PDF.
69. Les renseignements fournis au Conseil dans le cadre du présent processus public sont déposés dans une base de données impropre à la recherche et réservée exclusivement à ce processus public. Cette base de données ne peut être consultée qu'à partir de la page web du présent processus public. En conséquence, une recherche générale du site web du Conseil, à l'aide de son moteur de recherche ou de tout autre moteur de recherche, ne permettra pas d'accéder aux renseignements fournis dans le cadre du présent processus public.
70. Le Conseil encourage les personnes intéressées et les parties à examiner le contenu du dossier de l'instance, qui peut être consulté sur le site web du Conseil, pour tout renseignement complémentaire qu'elles pourraient juger utile lors de la préparation de leurs mémoires.

Examen des documents

71. Une liste de toutes les interventions et des réponses pourra également être consultée sur le site web du Conseil. On peut y accéder en sélectionnant « Voir la liste des instances en période d'observations ouverte » sous la rubrique « Instances publiques » du site web du Conseil, puis en cliquant sur le lien « Interventions/Réponses » associé au présent avis.
72. Les interventions publiques et les documents connexes peuvent être consultés par le public pendant les heures normales d'affaires aux bureaux suivants du Conseil.

Bureaux du Conseil

Tél. sans frais : 1-877-249-2782
ATS sans frais : 1-877-909-2782

Les Terrasses de la Chaudière
Édifice central
1, promenade du Portage, pièce 206
Gatineau (Québec)
J8X 4B1

Tél. : 819-997-2429
Télécopieur : 819-994-0218

Bureaux régionaux

Nouvelle-Écosse

Place Metropolitan
99 Wyse Road
Bureau 1410
Dartmouth (Nouvelle-Écosse)
B3A 4S5
Tél. : 902-426-7997
Télécopieur : 902-426-2721

Québec

205, avenue Viger Ouest
Bureau 504
Montréal (Québec)
H2Z 1G2
Tél. : 514-283-6607

Ontario

55, avenue St. Clair Est
Bureau 624
Toronto (Ontario)
M4T 1M2
Tél. : 416-952-9096

Manitoba

360, rue Main
Bureau 970
Winnipeg (Manitoba)
R3C 3Z3
Tél. : 204-983-6306
Télécopieur : 204-983-6317

Saskatchewan

2220 – 12th Avenue
Bureau 620
Regina (Saskatchewan)
S4P 0M8
Tél. : 306-780-3422

Alberta

100 – 4th Avenue South-West
Bureau 403
Calgary (Alberta)
T2P 3N2
Tél. : 403-292-6660
Télécopieur : 403-292-6686

Colombie-Britannique

858, rue Beatty
Bureau 290
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 1C1
Tél. : 604-666-2111
Télécopieur : 604-666-8322

Secrétaire général

Documents connexes

- *Les entreprises de radiodiffusion d'Astral – Modification du contrôle effectif*, décision de radiodiffusion CRTC 2012-574, 18 octobre 2012
- *Politique relative à la radio de campus et à la radio communautaire*, politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2010-499, 22 juillet 2010
- *Répartition de la valeur de la transaction lors d'un changement de contrôle effectif d'une entreprise de radiodiffusion* – bulletin d'information, avis public de radiodiffusion CRTC 2008-57, 30 juin 2008
- *Appel aux observations sur des façons de simplifier la méthode de répartition de la valeur d'une transaction de modification du contrôle effectif d'une entreprise de radiodiffusion*, avis public de radiodiffusion CRTC 2007-139, 14 décembre 2007
- *Décisions portant sur certains aspects du cadre de réglementation de la télévision en direct*, avis public de radiodiffusion CRTC 2007-53, 17 mai 2007
- *La politique télévisuelle au Canada : Misons sur nos succès*, avis public CRTC 1999-97, 11 juin 1999
- *Contributions des entreprises de distribution de radiodiffusion aux émissions canadiennes*, avis public CRTC 1999-29, 16 février 1999