



Politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2014-459

Version PDF

Référence au processus : 2013-558

Autres références : 2013-558-1 et 2013-558-2

Ottawa, le 5 septembre 2014

Approche simplifiée concernant les avantages tangibles et la façon de déterminer la valeur de la transaction

Le Conseil énonce son approche révisée concernant les avantages tangibles et la façon de déterminer la valeur de la transaction.

Afin que les avantages tangibles pour les transactions de télévision soient à l'avenir uniformisés et consacrés principalement à la production de programmation canadienne, le Conseil exigera généralement qu'au moins 80 % des avantages soit versé au Fonds des médias du Canada (FMC) ou à divers fonds de production indépendants certifiés, à moins de prouver que d'autres mesures pourraient mieux servir l'intérêt public. De ce montant, au moins 60 % doit être versé au FMC. Une liste de projets discrétionnaires admissibles est également fournie pour mieux guider les demandeurs.

Pour les avantages tangibles liés aux transactions de propriété en radio, le Conseil maintient son approche actuelle, y compris les pourcentages d'allocation entre les divers fonds d'appui à la création, au marketing et à la promotion de musique canadienne de langue française ou anglaise.

Par ailleurs, le Conseil estime approprié d'exiger le versement d'avantages tangibles lors d'une modification du contrôle effectif d'un service de programmation de radio et de télévision. Les exemptions actuelles à la politique sur les avantages tangibles ne s'appliquent dorénavant plus. Pour bénéficier d'une exception, il incombera au demandeur de démontrer que cette exception est dans l'intérêt public et qu'elle répond aux critères établis dans la présente politique.

De manière générale, le Conseil maintient également son approche actuelle pour le calcul de la valeur de la transaction, les seuls changements consistant à exclure les éléments du fonds de roulement s'ils ne sont pas transférés à la clôture de la transaction et à inclure la valeur de la reprise des baux s'appliquant uniquement à des propriétés immobilières (édifices, studios, bureaux) et des locaux de transmission, calculée sur une période de cinq ans. Finalement, en ce qui concerne les transactions impliquant différents éléments d'actif de radio, de télévision et autres, le Conseil adopte une méthode simplifiée fondée sur les revenus pour répartir la valeur entre ces éléments.

Introduction

1. Puisque le Conseil ne sollicite pas de demandes concurrentes lors de modifications à la propriété ou au contrôle effectif d'entreprises de radiodiffusion, il incombe au demandeur de prouver que sa demande constitue la meilleure proposition possible et que son approbation sert l'intérêt public, conformément aux objectifs généraux de la *Loi sur la radiodiffusion*. Une façon de voir à ce que l'intérêt public soit bien servi consiste à s'attendre que le demandeur propose une contribution financière (connus sous le nom « avantages tangibles ») proportionnelle à la taille et à la nature de la transaction, dans le but d'apporter des améliorations quantifiables aux collectivités desservies par l'entreprise de radiodiffusion dont il se porte acquéreur, ainsi qu'à l'ensemble du système canadien de radiodiffusion. L'expression « critères des avantages » désigne l'ensemble des exigences à cet égard.
2. Les avantages tangibles visent généralement la production de programmation canadienne, qui sert l'intérêt public de deux façons :
 - premièrement, les auditeurs ou téléspectateurs bénéficient directement d'un accroissement de la quantité et de la qualité de la programmation canadienne;
 - deuxièmement, les créateurs reçoivent davantage de soutien à la création, la distribution et la promotion de la programmation canadienne.
3. À l'heure actuelle, dans le cas d'entreprises de programmation de télévision traditionnelle, payante et spécialisée, le Conseil s'attend généralement à ce que les contributions proposées représentent 10 % de la valeur de la transaction telle qu'établie par le Conseil (voir l'avis public 1999-97 et l'avis public de radiodiffusion 2007-53). Pour être considérés comme des avantages tangibles selon les critères des avantages, la contribution proposée doit être allouée à des projets qui n'auraient pas été réalisés en l'absence de la transaction (avantages supplémentaires) et versée principalement à des tiers, comme des producteurs indépendants. En outre, selon l'approche générale du Conseil, la majeure partie des avantages (au moins 85 %) doit servir à financer des projets liés à la production d'émissions à l'écran, le reste pouvant être alloué à des avantages sociaux, comme des projets encourageant la participation des quatre groupes visés par l'équité en matière d'emploi dans l'industrie de la radiodiffusion, des projets d'initiation aux médias, des projets d'archives ou des projets axés sur le consommateur, comme des recherches menées par des tiers ou des fonds profitant aux consommateurs.
4. Pour les entreprises de radio commerciale (voir l'avis public de radiodiffusion 2006-158, tel que modifié par la politique réglementaire de radiodiffusion 2010-499), les avantages tangibles doivent représenter en général au moins 6 % de la valeur de la transaction et être répartis comme suit :
 - 3 % au Radio Starmaker Fund (Starmaker) ou au Fonds Radiostar (Radiostar);
 - 1,5 % à la FACTOR ou à MUSICACTION;

- 1 % à un projet de développement de contenu canadien (DCC) admissible laissé à la discrétion de l'acheteur;
 - 0,5 % au Fonds canadien de la radio communautaire (FCRC).
5. Dans la décision de radiodiffusion 2012-574, le Conseil a indiqué qu'il comptait revoir sa politique sur les avantages tangibles. Cette révision, qui fait partie du plan triennal du Conseil pour 2013-2016, a pour objectifs d'uniformiser l'approche, de fournir aux demandeurs des directives plus précises sur les critères des avantages, de clarifier et codifier la pratique employée par le Conseil pour calculer la valeur de la transaction et de simplifier sa répartition entre les différents éléments d'actif.
6. Par conséquent, dans l'avis de consultation de radiodiffusion 2013-558, le Conseil a sollicité les observations sur divers aspects de son approche aux avantages tangibles, ainsi que sur les avis préliminaires suivants :
- les avantages tangibles pour les services de télévision devraient désormais être répartis comme suit :
 - au minimum 80 % à des fonds gérés par des tiers, dont :
 - au moins 80 % irait au Fonds des médias du Canada (FMC);
 - au maximum 20 % irait à divers fonds de production indépendants certifiés (FPIC);
 - au maximum 20 % à des projets laissés à la discrétion de l'acheteur, pourvu que les contributions :
 - ne soient pas intéressées, selon les critères établis dans l'avis;
 - qu'elles respectent les critères d'admissibilité énoncés dans l'avis.
 - le cadre ci-dessus uniformisera les rapports à présenter sur les avantages tangibles;
 - le cadre actuel des avantages tangibles pour la radio demeure approprié;
 - les avantages tangibles devraient généralement découler de la modification de propriété ou de contrôle effectif de tous les services de programmation de radio ou de télévision (c'est-à-dire que les critères d'exemption actuels¹ ne s'appliqueraient plus).

¹ Les exemptions actuelles s'appliquent aux stations de radio non rentables (calcul établi en fonction de la moyenne des bénéfices avant intérêts et impôt sur trois ans) ou à des stations de télévision dont les revenus annuels ne dépassent pas 10 millions de dollars ou qui sont admissibles à recevoir l'appui du Fonds de production local pour les petits marchés.

7. Le Conseil a également sollicité des observations sur les questions suivantes :
- si toutes les dépenses liées aux avantages tangibles devraient être versées avant la clôture d'une transaction pour s'assurer que les projets soient dûment financés, que l'administration soit facilitée et si tous les avantages tangibles contractés lors d'une transaction précédente devraient être versés avant de procéder à une nouvelle transaction;
 - la pertinence de sa méthode actuelle pour calculer la valeur de la transaction pour déterminer le montant des avantages tangibles;
 - des suggestions sur les différentes méthodes pour répartir la valeur de la transaction entre les différents éléments d'actif de façon à simplifier le processus et le rendre uniforme et prévisible étant donné que les exigences en matière d'avantages tangibles varient en fonction du type d'entreprise de radiodiffusion.
8. Le Conseil a reçu des interventions d'une vaste gamme de parties, dont des groupes de protection des consommateurs, des radiodiffuseurs, des associations d'industrie, des guildes, des syndicats, des fonds et des distributeurs par câble et par satellite. Le dossier public de la présente instance peut être consulté sur le site web du Conseil, www.crtc.gc.ca.
9. Le Conseil note que certains intervenants ont suggéré que la politique sur les avantages tangibles soit examinée dans le contexte plus large de l'instance Parlons télé² puisque beaucoup d'éléments structurels seront examinés dans cette instance. Le Conseil note cependant que la présente instance vise simplement à clarifier et simplifier l'administration de la politique sur les avantages tangibles et qu'en rendant ses conclusions publiques, il permet aux intervenants de commenter ses décisions, s'ils le souhaitent, à l'audience prévue pour Parlons Télé. Par ailleurs, selon le dossier de la présente instance, le Conseil estime approprié de maintenir sa pratique consistant à imposer le versement d'avantages tangibles pour assurer l'intérêt public dans des transactions qui ne sont pas assujetties à un processus concurrentiel. Le Conseil juge donc approprié de prendre des décisions dans le cadre de la présente instance.
- 10. Comme il l'a fait dans le passé, le Conseil peut choisir d'exercer son pouvoir discrétionnaire en dérogeant de la présente politique s'il estime qu'il en va de l'intérêt public et selon le dossier qui lui est soumis à ce moment.**

Télévision – Allocation des avantages tangibles à des fonds gérés par des tiers

11. De nombreux intervenants étaient en faveur de la proposition du Conseil d'allouer un pourcentage fixe d'avantages tangibles aux FPIC et au FMC (collectivement, les

² Voir l'avis de consultation de radiodiffusion 2014-190.

fonds). Quelques-uns, toutefois, ont plaidé en faveur d'une souplesse accrue. Par exemple, des radiodiffuseurs indépendants comme le Groupe de diffuseurs indépendants (GDI) et V Interactions inc. (V Interactions) allèguent que leurs contributions devraient pouvoir servir à contracter des dépenses supplémentaires pour de la programmation canadienne et des émissions d'intérêt national produites à l'interne, tandis que les entreprises intégrées verticalement qui bénéficient présentement de cette souplesse – Bell Média inc. (Bell), Québecor Média inc. (Québecor), Rogers Communications Inc. (Rogers) et Shaw Communications Inc. (Shaw) – faisaient valoir que la discrétion dont ils jouissent actuellement en matière de création leur permet de produire de nouvelles émissions innovatrices qui ne seraient pas produites autrement. Certains de ces intervenants pensent que les contributions obligatoires étaient inutilement restrictives. Des associations de producteurs, comme l'Alliance des producteurs francophones du Canada (APFC), l'Association québécoise de la production médiatique (AQPM) et la Canadian Media Production Association (CMPA), craignent que le FMC ne réduise la diversité dans la programmation, en plus de l'effet négatif escompté sur les droits de licence.

12. Blue Ant Media Inc. (Blue Ant), le GDI, Québecor, Rogers et Shaw craignent également qu'ils se trouveraient à subventionner leurs concurrents.
13. Enfin, advenant que le Conseil décide de donner suite à sa proposition, certaines parties favorables à l'approche en général ont suggéré des proportions différentes pour le financement et diverses formules d'allocation, notamment l'allocation à d'autres fonds en plus du FPIC et du FMC, un financement spécial pour la programmation ciblant les communautés de langues officielles en situation minoritaire (CLOSM) et différentes régions du Canada, et différentes approches au contenu pour médias numériques.

Analyse et décisions du Conseil

14. Comme l'a mentionné le Conseil dans son appel aux observations, même si bon nombre des projets proposés jusqu'à maintenant ont apporté au système de radiodiffusion des avantages supplémentaires, il craint qu'avec le temps, la souplesse de son approche actuelle au cas par cas a fait que les contributions à certains projets ont pu parfois bénéficier à l'acheteur, mais pas nécessairement au système de radiodiffusion dans son ensemble. Le Conseil estime par exemple que l'achat de droits de licence pour des émissions, ou les dépenses encourues pour la scénarisation et le développement de concepts font partie du coût normal des affaires. Ce sont les conditions de base pour développer et produire des émissions canadiennes attrayantes, et il existe déjà pour cela d'amples sources de financement par les tiers, notamment les fonds. De plus, le Conseil est d'avis que les avantages tangibles ne devraient pas, de manière générale, servir aux radiodiffuseurs d'outil réglementaire pour investir dans leurs propres produits et services ou dans des émissions qui auraient pu être produites en l'absence de la transaction.
15. En ce qui concerne les arguments voulant que l'approche actuelle au cas par cas permet aux radiodiffuseurs de produire de nouvelles émissions innovatrices qui ne

seraient pas produites autrement et que la proposition du Conseil ferait réduire la diversité de la programmation, la propre analyse du Conseil indique que bien des projets de développement et de production financés à l'interne par des radiodiffuseurs auraient également pu profiter de l'appui des fonds, dont le FMC. En fait, la plupart des genres d'émissions dans les deux langues officielles sont financés par un ou plusieurs fonds, avec une enveloppe spécifique pour les CLOSM dans le cas du FMC. Les émissions qui se classent parmi les genres populaires profitent abondamment des fonds, tout comme les émissions et les contenus plus difficiles à produire en raison du coût relatif ou de la concurrence avec d'autres sources de programmation. Les catégories d'émissions qui ne sont pas financées par les fonds sont celles des sports, assez bien financées par la publicité et les abonnements et n'ont généralement pas besoin de soutien additionnel; celle des nouvelles, déjà bien financées (dans le cas des nouvelles nationales) et soutenues par d'autres politiques et règlements; et d'autres catégories qui ne sont pas visées par la politique du Conseil et s'avèrent généralement peu coûteuses à produire.

16. Par conséquent, le Conseil estime qu'il y a peu de raisons de conclure que le financement de nouvelles émissions innovatrices et diverses serait compromis par l'obligation de verser des avantages tangibles dans les fonds. De plus, le Conseil note que les fonds sont des gestionnaires indépendants de contributions provenant de diverses sources, avec des critères objectifs permettant l'allocation publique et transparente des contributions destinées à soutenir la création de programmation canadienne. Bien que certains FPIC puissent porter une marque de commerce (p. ex. : le Fonds Bell, le Fonds Shaw-Rocket, le Fonds Cogeco de développement d'émission ou le Fonds TELUS), leurs contributions ne se limitent pas aux émissions diffusées par le diffuseur ou l'entité verticalement intégrée dont il partage le nom. Par conséquent, bien que le fait de verser les avantages tangibles dans les fonds puisse signifier que les contributions d'un acheteur pourraient être mises à la disposition d'un concurrent, l'acheteur se trouverait en retour lui-même en position de profiter des contributions versées par ses concurrents. En fin de compte, c'est le système de radiodiffusion dans son ensemble qui bénéficierait des contributions.
17. Par ailleurs, certains FPIC mettent l'accent sur les productions d'une province en particulier, alors que la formule de financement du FMC comprend des incitatifs pour la production régionale dans des régions sous-représentées. Il y a donc un assouplissement possible dans le fait qu'on puisse diriger les avantages tangibles vers une région en particulier ou avoir la quasi-certitude que les contributions serviront au financement dans plusieurs régions du pays. On pourra peut-être aussi voir apparaître de nouveaux FPIC avec le mandat de financer certains types d'émission.
18. En ce qui concerne le contenu pour médias numériques, le Conseil rappelle que le FMC et les FPIC subventionnent déjà ce genre de contenu. Même si les avantages tangibles découleront d'une modification au contrôle effectif d'entreprises autorisées, le système de radiodiffusion et les habitudes d'écoute des téléspectateurs canadiens ne se limitent plus à la télévision traditionnelle. C'est pourquoi le Conseil ne partage pas l'avis de certains intervenants alléguant que le financement du contenu pour médias

numériques devrait être réduit ou éliminé ou que le Conseil devrait tenter de convaincre le FMC ou les FPIC de financer certains projets plutôt que d'autres.

19. En ce qui concerne le volume des contributions devant être assignées aux fonds, le Conseil estime que le seuil minimal de 80 % proposé, combiné à d'autres mesures visant les contributions facultatives adoptées dans la présente politique, ferait en sorte que la majorité des avantages se traduiraient par de la programmation à l'écran, conformément à la politique actuelle sur les avantages tangibles. Néanmoins, étant donné que différents types de transactions en télévision sont assujettis à la politique sur les avantages (par exemple la transaction Bell-Astral et l'achat d'un petit service local), le Conseil est d'avis qu'il faut accorder de l'attention à des projets locaux et régionaux qui répondent à l'intérêt public. Par conséquent, il est prêt à examiner les propositions portant sur des émissions locales ou régionales, ou encore des projets innovateurs et créatifs qui n'ont pas été envisagés par la présente politique, pourvu que le demandeur ait clairement démontré qu'elles répondent à l'intérêt public et sont conformes à l'esprit de la politique sur les avantages.
20. De plus, compte tenu du fait que les contributions aux FPIC et à d'autres projets pourraient mieux répondre à la nature de la transaction et assurer qu'une variété de programmation et projets régionaux sont financés, le Conseil estime approprié de modifier le pourcentage des avantages non facultatifs devant être versés au FMC (80 %) et aux FPIC (20 %) dans l'avis de consultation et d'exiger plutôt que 60 % soient versés au FMC et 40 % à des FPIC, à moins d'approuver une demande de souplesse additionnelle.
21. **Par conséquent, afin de garantir que les avantages tangibles soient simplifiés, supplémentaires, non intéressés et consacrés principalement à la production de programmation canadienne, le Conseil exigera ce qui suit :**
 - **qu'au moins 80 % de tous les avantages tangibles découlant d'une modification au contrôle effectif d'une entreprise de télévision autorisée soit alloué aux fonds, à moins qu'il soit prouvé que d'autres mesures répondraient mieux à l'intérêt public;**
 - **de cette somme, au moins 60 % doit être acheminé au FMC et au maximum 40 % aux FPIC, à moins qu'il soit prouvé qu'une autre formule d'allocation répondrait mieux à l'intérêt public.**
22. **Pour obtenir une exception à ces exigences, il incombe à la partie qui la réclame de prouver que sa proposition sert mieux l'intérêt public. Ce faisant, la partie qui réclame l'exception doit s'assurer de répondre à tous les critères énoncés au paragraphe 28 de la présente politique afin que l'intérêt public soit pleinement servi.**

Télévision – Critères d’admissibilité pour les projets discrétionnaires

23. Un certain nombre d’intervenants ont déclaré que les critères proposés leur semblaient suffisants, alors que d’autres les trouvaient trop rigoureux ou d’autres encore voulaient en ajouter. Les projets suivants, actuellement admissibles, ont fait l’objet d’une discussion :

- améliorations d’ordre technologique, améliorations à une programmation existante et dépenses en capital;
- émissions produites à l’interne ou aux fins exclusives de l’acheteur, et autres améliorations supplémentaires à l’entreprise faisant l’objet de l’acquisition;
- fonds temporaires, autogérés ou non;
- formation du personnel et activités connexes de l’industrie, comme des festivals, conférences ou recherches.

24. Quelques intervenants indiquaient que le Conseil devrait exiger qu’un pourcentage des avantages tangibles discrétionnaires soit acheminé au Fonds d’accès à la radiodiffusion et au Fonds de participation à la radiodiffusion ou à d’autres projets particuliers, comme un fonds pour la télévision communautaire, une enveloppe spéciale pour les CLOSM ou certains projets liés à la formation. D’autres, dont l’APFC, l’AQPM et UNIFOR, étaient en faveur d’utiliser des avantages tangibles pour soutenir les nouvelles et les émissions locales.

Analyse et décisions du Conseil

25. Étant donné les décisions prises ci-dessus concernant les contributions aux fonds, le Conseil est persuadé qu’une contribution représentant 20 % ou moins des avantages tangibles pour des projets discrétionnaires est appropriée. Accorder une certaine discrétion à l’acheteur permet d’adapter les avantages aux besoins des collectivités desservies par les entreprises faisant l’objet de l’acquisition, ou de contribuer à des organisations locales, régionales ou nationales pour encourager des activités liées à la radiodiffusion ou à des avantages sociaux. Par conséquent, nonobstant le mérite de certains des projets et des fonds proposés par les intervenants, le Conseil est d’avis qu’aucun motif urgent de politique publique n’exige de restreindre davantage les contributions discrétionnaires ou de compliquer le processus régissant la répartition des avantages. En outre, tel que susmentionné, le Conseil estime qu’imposer des limites aux projets liés aux productions destinées aux médias numériques, comme l’ont proposé certains intervenants, ne se justifie pas dans le contexte des changements d’habitudes d’écoute chez les téléspectateurs et en raison des nombreuses sources de financement offertes pour ces productions et le contenu connexe.

26. Néanmoins, la discrétion de l’acheteur doit s’exercer à l’intérieur d’un cadre politique clair qui ne laisse aucune place aux malentendus et aux jeux d’interprétation, tout en permettant une administration efficace par le Conseil. À cet égard, la définition d’un

projet intéressé que propose l'avis de consultation de radiodiffusion 2013-558 a été rédigée de façon à garantir que tous les avantages tangibles respectent toujours les critères des avantages, dont celui de constituer des avantages supplémentaires.

27. Par conséquent, le Conseil estime approprié d'adopter la définition suivante d'un projet intéressé qu'il a proposée dans son avis :

- **un projet en vertu duquel l'argent ne sort pas de l'organisation, qui n'implique pas le versement de sommes à une partie indépendante;**
- **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 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 présentement détenu ou contrôlé par l'acheteur, ou par le service faisant l'objet de l'acquisition.**

28. Toutefois, il pourrait y avoir des cas où une proposition qui correspond à cette définition n'en servirait pas moins l'intérêt public. Dans ces cas, le Conseil s'attendra à ce que les demandeurs répondent aux exigences suivantes au moment de déposer leur demande :

- **les demandeurs doivent démontrer clairement pourquoi et comment l'intérêt public serait servi par un projet normalement considéré comme servant son propre intérêt;**
- **la démonstration doit s'appuyer sur des preuves présentées au Conseil et figurant au dossier public au moment du dépôt de la demande, afin que les intervenants puissent faire savoir si la proposition sert l'intérêt public;**

- **les demandeurs doivent s’assurer que le projet proposé :**
 - **s’avère clairement profitable à l’ensemble du système de radiodiffusion, ou à la communauté desservie par l’entreprise qui fait l’objet de l’acquisition, ou aux deux;**
 - **constitue incontestablement un avantage supplémentaire, c’est-à-dire qu’il peut être prouvé que ce projet ne ferait pas partie du coût normal des affaires;**
 - **s’avère pertinent dans le cadre de la transaction.**

29. Pour les raisons citées ci-dessous, le Conseil estime approprié de ne pas inclure les activités suivantes proposées dans la liste des projets discrétionnaires admissibles :

- Les projets ayant pour but de venir en aide aux créateurs canadiens en difficulté financière – quoique les projets de ce genre puissent aider l’industrie de la création dans son ensemble et servir d’incitatifs à l’implication des Canadiens, n’étant pas directement reliés à la production de programmation, ils ne répondent pas à l’esprit de la politique sur les avantages et ils ne produiraient pas nécessairement un avantage tangible et supplémentaire pour l’ensemble du système de radiodiffusion. Quoique ces projets puissent être profitables, il ne convient pas d’utiliser des avantages tangibles pour les financer.
- Les projets portant sur les nouvelles locales ou une programmation locale – la programmation locale demeure obligatoire pour tous les services traditionnels. Les entreprises verticalement intégrées étant bien financées, on s’attend à ce qu’elles respectent leurs engagements sans l’aide d’un financement additionnel découlant des avantages, tandis que les radiodiffuseurs indépendants sont admissibles au financement du Fonds de production local pour les petits marchés (FPLPM).

30. Cependant, le Conseil perçoit des avantages dans certaines activités liées à la formation (à ne pas confondre avec les subventions directes à des projets d’éducation), pourvu que l’activité soit gérée ou entreprise par des tiers et que cette formation, ces conférences, ce festival ou ces recherches profitent aux producteurs, aux comédiens ou à d’autres professionnels et non pas seulement aux employés actuels ou éventuels de l’acheteur. Les demandeurs doivent aussi démontrer que les projets proposés donneraient la chance de promouvoir le contenu et d’échanger des idées, dont les connaissances sur de nouvelles tendances.

31. **Compte tenu de ce qui précède, le Conseil adopte la liste révisée suivante de projets discrétionnaires admissibles qui pourra guider les demandeurs :**

- **une production indépendante, pouvant aussi inclure des contributions au FMC, à un FPIC ou à des projets de production régionaux;**

- **la production d'un contenu pour les médias numériques;**
- **la participation à un fonds qui profite aux consommateurs, comme le Fonds d'accès à la radiodiffusion et le Fonds de participation à la radiodiffusion;**
- **des subventions ou des contributions à des écoles offrant des programmes d'étude dans des domaines liés à la radiodiffusion, comme les communications et le journalisme, pourvu que ces subventions ou contributions ne servent pas à former des personnes à l'emploi de l'acheteur ou de l'entreprise faisant l'objet de l'acquisition;**
- **la formation et les conférences reliées à l'industrie de la radiodiffusion et organisées par des tiers, pourvu que la contribution ne serve pas à subventionner la présence de personnes à l'emploi de l'acheteur ou de l'entreprise faisant l'objet de l'acquisition;**
- **d'autres avantages sociaux liés à la radiodiffusion comme :**
 - **des recherches menées par des 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 (femmes, minorités visibles, personnes handicapées et peuples autochtones), comme un festival de films ou des contributions à des organisations comme l'Association canadienne des femmes en communications ou 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.**

32. Le Conseil reconnaît que dans ces conditions, des avantages seront accordés à divers projets qui produisent ou non des rapports annuels publics. La transparence publique en sera d'autant limitée et une vérification publique de ces projets pourrait s'avérer nécessaire pour veiller à ce que les contributions soient véritablement supplémentaires, non intéressées et dépensées conformément aux attentes de la politique sur les avantages. Le Conseil voit par ailleurs l'avantage qu'il y a à normaliser et à simplifier les exigences liées aux rapports, tout en respectant les préoccupations de plusieurs intervenants concernant la transparence des rapports sur les avantages.

33. Soucieux de s'en tenir à une approche simplifiée et comme il l'a proposé dans l'avis de consultation, le Conseil intégrera généralement au rapport annuel des radiodiffuseurs celui des avantages tangibles versés aux fonds et communiquera cette information aux Canadiens dans son Rapport de surveillance des communications (RSC) annuel.
34. Si un rapport additionnel se justifie (comme pour les transactions importantes ou dans le cas du financement de projets nouveaux ou non testés), les acheteurs d'entreprises de télévision devront faire annuellement rapport sur les projets discrétionnaires auxquels ils versent des avantages tangibles. **Ces rapports, qui seront publiés séparément du RSC, seront simples et uniformes, et se limiteront généralement aux informations suivantes concernant chaque projet :**
- **nom du projet;**
 - **montant accordé dans l'année de radiodiffusion précédente;**
 - **lettre du récipiendaire confirmant le montant du financement reçu et en quoi son utilisation est conforme aux intentions exprimées par le Conseil dans la décision accordant le financement.**

Radio

35. Un certain nombre d'intervenants, dont des représentants de l'industrie de la radio, étaient d'avis qu'en ce qui a trait aux transactions de la radio, la répartition actuelle des allocations entre les fonds et les projets discrétionnaires restait appropriée. Toutefois, la plupart des représentants des industries de la radiodiffusion et de la musique souhaitaient modifier la formule d'allocation actuelle.
36. En général, les radiodiffuseurs comme l'Association des radios régionales francophones (ARRF), Corus Entertainment Inc. (Corus), Harvard Broadcasting Inc., Jim Pattison Broadcast Group Limited Partnership (Pattison) et Newcap Inc. (Newcap) ont invoqué l'importance des projets locaux et recommandé d'augmenter la portion discrétionnaire des contributions aux dépens de Radiostar ou de Starmaker. Selon l'ARRF, il fallait, dans le cas des petites stations, réallouer la portion de 0,5 % destinée au FCRC à des projets de DCC admissibles car les stations communautaires profitent déjà d'un financement gouvernemental et les petites stations ne devraient pas avoir à financer leur programmation.
37. À l'inverse, les représentants de l'industrie de la musique étaient opposés à toute réduction de l'allocation aux quatre fonds. En fait, un certain nombre d'entre eux, comme l'Alliance nationale de l'industrie musicale, l'Association des professionnels de la chanson et de la musique, et la Canadian Independent Music Association (CIMA) proposaient d'augmenter la part allouée à la FACTOR et à MUSICACTION en réduisant la portion discrétionnaire, tandis que d'autres proposaient d'augmenter le financement du FCRC.

38. L'Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo (ADISQ), la CIMA et d'autres ont proposé de faire passer de 6 à 10 % le pourcentage global des avantages tangibles, et d'augmenter proportionnellement les différentes allocations. Ces intervenants alléguaient que la santé financière de l'industrie de la radio s'était considérablement améliorée, ou souhaitaient voir la contribution de la radio s'aligner sur celle de la télévision. L'ADISQ a également fait valoir qu'en réduisant de 4 % le pourcentage initial de 10 % qui s'appliquait, avant 1998, aux transactions du secteur de la radio, on avait privé l'industrie de la musique de 40 millions de dollars en subventions depuis 2006.
39. L'ADISQ a aussi proposé que les montants versés à MUSICACTION/Radiostar et à FACTOR/Starmaker soient répartis de la manière suivante, sans égard au marché linguistique de l'entreprise de radio faisant l'objet de l'acquisition :
- 33 % au marché de langue française par le biais de MUSICACTION ou de Radiostar;
 - 67 % au marché de langue anglaise par le biais de la FACTOR ou de Starmaker.
40. L'ADISQ a soutenu qu'un tel mécanisme de financement, que pourrait administrer l'Association canadienne des radiodiffuseurs (ACR), assurerait un meilleur équilibre entre les marchés et correspondrait mieux à ce qui se fait dans les autres fonds établis. Elle a ajouté que les artistes canadiens indépendants du marché de langue anglaise ont accès à 80 % du financement alors qu'ils ne réalisent que 52,4 % des ventes de disques canadiens indépendants, alors que les artistes indépendants du Québec, qui assurent 47,6 % des ventes, n'ont droit qu'à 20 % du financement.
41. En réponse, les radiodiffuseurs se sont vigoureusement opposés à toute augmentation du pourcentage des contributions, contestant les arguments voulant que l'industrie de la radio soit en santé et alléguant que le Conseil lui-même n'avait pas proposé d'augmentation. Bell s'est aussi opposé à la proposition d'une répartition 33:67 en alléguant que le financement devait servir au marché linguistique desservi par la station faisant l'objet de l'acquisition.

Analyse et décisions du Conseil

42. Comme mentionné dans son appel aux observations, 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. Le Conseil a donc seulement sollicité des commentaires à savoir si les proportions actuelles dans la répartition des contributions aux fonds ainsi que la proportion réservée aux projets discrétionnaires demeurent appropriées.
43. L'intention du Conseil en abordant la révision de la politique sur les avantages tangibles était d'assurer la clarté et la simplicité, d'uniformiser son approche aux avantages tangibles et de veiller à ce que ceux-ci génèrent des améliorations quantifiables dans le système canadien de la radiodiffusion. De plus, les quatre fonds

ont pour objectif déclaré de faire une différence substantielle et soutenue dans la carrière des artistes canadiens en soutenant la création, le marketing et la promotion de la musique canadienne de langues française et anglaise.

44. Ensemble, Radiostar et Starmaker reçoivent actuellement 50 % de toutes les contributions découlant des transactions de propriété en radio, tandis que la FACTOR/MUSICACTION et d'autres projets discrétionnaires ont droit à 25 % et 16 % des contributions, respectivement. Ensemble, les quatre fonds reçoivent donc la majeure partie (75 %) des contributions découlant des transactions de propriété en radio. La FACTOR et MUSICACTION reçoivent également des contributions annuelles et excédentaires destinées au DCC, ainsi qu'un financement du ministère du Patrimoine canadien. Le Conseil estime que les quatre fonds sont correctement financés et tout à fait en mesure de remplir leurs mandats respectifs avec le financement actuel. Le Conseil note aussi que les projets locaux jouent un rôle important dans les collectivités desservies par les stations de radio et estime que de tels projets devraient être conservés.
45. En ce qui concerne la position des radiodiffuseurs commerciaux souhaitant une augmentation de la portion discrétionnaire des avantages tangibles, le Conseil note que pour l'année de radiodiffusion 2011-2012, ces projets ont eu droit à 54 % de toutes les contributions au DCC combinées (contributions de base, excédentaires et avantages tangibles).
46. Quant à la proposition de l'ARRF voulant que la portion de 0,5 % allouée au FCRC soit réacheminée à des projets de DCC admissibles dans le cas de petites stations, le Conseil reconnaît que certaines petites stations commerciales de langue française qui ne reçoivent pas de subvention font concurrence à des stations communautaires subventionnées par le gouvernement et, dans certains cas, par le FCRC également. Quoique le Conseil soit sensible à cette situation, il note que les exigences de base en matière de DCC pour les stations dont le revenu est inférieur à 1,25 million de dollars ont été éliminées en 2013 (voir la politique réglementaire de radiodiffusion 2013-476) pour alléger le fardeau des petites stations. En outre, il serait difficile d'administrer un régime différent pour les petites stations quand la transaction implique des stations de différentes tailles. Néanmoins, il n'y a rien dans la présente politique qui empêcherait un demandeur de proposer une répartition différente pour les avantages tangibles si les circonstances le justifient.
47. Enfin, en ce qui concerne la proposition de l'ADISQ voulant que les avantages tangibles soient partagés entre marchés de langue française et de langue anglaise sans égard au marché linguistique de la station faisant l'objet de l'acquisition, le Conseil indique ce qui suit :
 - Un examen des rapports annuels des fonds pour l'année de radiodiffusion 2012-2013 montre que, sur l'ensemble des demandes de financement, 84 % ont été présentées à la FACTOR et 82 % à Starmaker, la différence représentant les demandes présentées à leurs équivalents de langue française.

- L'ACR se sert déjà du mode proportionnel pour allouer les avantages tangibles à Starmaker (80:20 anglais:français) et à Radiostar (80:20 français:anglais). Le financement accordé à la FACTOR et à MUSICACTION par le ministère du Patrimoine canadien est également réparti proportionnellement à leur marché linguistique.
- Quoique le ratio du financement entre Starmaker et Radiostar ait été de 75:25 pour l'année de radiodiffusion 2012-2013 en raison de récentes transactions de propriété, notamment la modification du contrôle effectif d'Astral en faveur de BCE, Radiostar peut s'attendre à recevoir 41 % du financement pour l'année de radiodiffusion 2013-2014. Au cours de l'année de radiodiffusion 2017-2018, Radiostar aura droit à 49 % du financement découlant des principales transactions de propriété approuvées avant 2014. De même, MUSICACTION aura droit à 33 % du financement découlant des principaux transferts de propriété au cours de l'année de radiodiffusion 2013-2014, et cette part passera à 59 % dans les années de radiodiffusion 2014-2015 à 2016-2017, et à 44 % dans l'année de radiodiffusion 2017-2018. Les avantages tangibles prévus pour ces transactions de propriété rapporteront aux quatre fonds des sommes substantielles et soutenues dans un avenir rapproché, et le financement prévu pour Radiostar et MUSICACTION s'avérera équivalent sinon supérieur à celui que réclame l'ADISQ dans sa proposition.

48. Compte tenu de tout ce qui précède, le Conseil maintient son cadre actuel de répartition des avantages tangibles pour les transactions de propriété en radio, y compris la formule actuelle d'allocation.

Télévision et radio – Application de la politique sur les avantages

49. L'avis préliminaire du Conseil que des avantages tangibles devraient généralement être versés lors d'un transfert de propriété ou du contrôle effectif de services de programmation de radio et de télévision a reçu l'appui d'un bon nombre de parties, notamment des associations d'industrie, des syndicats et des guildes comme l'Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists, l'APFC, l'AQPM, l'Association canadienne des usagers et stations de la télévision communautaire, la CMPA, la Guilde canadienne des réalisateurs (DGC), l'English-language Arts Network, On-Screen Manitoba, l'Union des artistes, l'Association des réalisateurs et réalisatrices du Québec et Société des auteurs de radio, télévision et cinéma (collectivement UDA/ARRQ/SARTEC) et la Writers Guild of Canada (WGC), ainsi la Fédération culturelle canadienne-française et le ministère de la Culture et des Communications du Québec. Plusieurs intervenants sont même allés plus loin en affirmant que les avantages tangibles devraient être requis pour toutes les transactions de propriété, qu'il y ait ou non modification du contrôle effectif. D'autres ont suggéré que les avantages tangibles soient requis pour tous les transferts de propriété ou de contrôle impliquant la vente et l'achat d'une entreprise de distribution de radiodiffusion (EDR).

50. En revanche, certains intervenants comme Bell, le GDI et Québecor se sont dits favorables au maintien du statu quo (pas d'avantages à verser dans le cas des stations de radio non rentables d'après la moyenne des bénéfices avant intérêts et impôts sur trois ans ou pour les stations de télévision ayant un revenu inférieur à 10 millions de dollars ou admissibles à une subvention du FPLPM), tandis que d'autres ont suggéré que les exemptions soient étendues comme suit :

- Blue Ant a allégué que les avantages tangibles ne devraient pas être imposés aux radiodiffuseurs indépendants puisque ce genre de modification au contrôle dans leur cas a très peu de répercussions sur l'ensemble du système de radiodiffusion et l'obligation de verser des avantages tangibles s'avère pour eux un fardeau indu.
- En partant du principe que l'imposition d'avantages tangibles freine la croissance, Corus a proposé l'adoption d'une échelle mobile qui servirait à déterminer les avantages tangibles pour tous les types de transactions :

Télévision	Radio
10 % sur les premiers 100 millions \$	6 % sur les premiers 50 millions \$
5 % sur les 400 millions \$ suivants	3 % sur les 50 millions \$ suivants
2,5 % sur les 500 millions \$ suivants	2 % sur les 50 millions \$ suivants
0 % sur toute valeur additionnelle	0 % sur toute valeur additionnelle

- Rogers a proposé de ne pas appliquer la politique lorsque la valeur est inférieure au seuil qu'utilise le Conseil pour traiter les transactions par voie administrative (achats en radio de moins de 15 millions de dollars et en télévision de moins de 30 millions, et transactions impliquant une participation ne donnant pas le contrôle ou des éléments d'actif exemptés). Rogers considérerait aussi qu'il ne devrait pas y avoir d'avantages si la transaction en soi servait l'intérêt public sans ceux-ci.

Analyse et décisions du Conseil

51. Une entité commerciale achète une entreprise commerciale parce qu'elle croit que cet achat finira par servir ses intérêts financiers. En dépit des risques possibles, elle estime que le bénéfice à long terme, qu'il soit d'ordre stratégique ou purement financier, finira par l'emporter.

52. La pratique usuelle du Conseil est d'exiger des avantages tangibles pour toutes les transactions de propriété impliquant les entreprises de radiodiffusion, à l'exception des EDR, et le Conseil estime que cette pratique devrait être maintenue. À cet égard, le Conseil note que, même si l'idée d'imposer des avantages tangibles aux demandes qui impliquent une modification à la propriété ou au contrôle effectif d'une EDR a été soulevée par certains intervenants, l'avis de consultation de radiodiffusion 2013-558

ne sollicitait pas expressément d'observations relativement à cette question. De plus, le Conseil estime que le dossier public de la présente instance ne justifie pas de revenir sur cette politique.

53. À l'heure actuelle, la politique sur les avantages offre des possibilités d'exemption dans certaines circonstances. Plus précisément, il s'agit d'exemptions pour les stations de radio non rentables (en fonction de leur bénéfice avant intérêts et impôt des trois dernières années), les stations de télévision dont le revenu est inférieur à 10 millions de dollars ou qui sont jugées admissibles à recevoir de l'aide du FPLPM.
54. Dans le cas des transactions impliquant des services de radio, l'exemption à la politique des avantages pour les stations non rentables a été énoncée à un moment où l'industrie se trouvait en assez mauvaise posture, si bien que le Conseil avait décidé d'assouplir ses règles restreignant les fusions. L'industrie de la radio est maintenant stable financièrement et bien intégrée. Ainsi, la faible rentabilité antérieure n'est pas nécessairement un indicateur du rendement potentiel de la station une fois qu'elle sera en mesure de profiter des synergies engendrées par un groupe plus important ou placée sous la direction d'un nouveau propriétaire.
55. Parallèlement, pour les transactions impliquant des services de télévision, les exemptions correspondent présentement à une notion de faiblesse financière de la part de l'entreprise faisant l'objet de l'acquisition (ou bien elle ne perçoit pas suffisamment de revenus ou bien elle est exploitée par un radiodiffuseur indépendant ou un groupe de radiodiffuseurs dont les moyens financiers ne se comparent pas à ceux des grands groupes). Toutefois, l'exemption avantage l'acheteur et non pas l'entreprise qu'il achète. En fin de compte, l'acheteur se trouve récompensé pour avoir maintenu en exploitation une entreprise en mauvaise posture ou peu conséquente. Cela ne tient pas compte du fait que toute entreprise peut être achetée par une autre entreprise – qu'elle soit indépendante ou verticalement intégrée, grande ou petite, bien établie ou nouvelle venue – si celle-ci juge qu'elle a intérêt financièrement à s'en porter acquéreur.
56. Les exemptions actuelles ne tiennent pas compte non plus de certains aspects clés de l'entreprise faisant l'objet de la transaction. L'acquisition d'une entreprise, même petite ou peu rentable, implique souvent des éléments d'actif intangibles, comme une marque de commerce, une possibilité de promotions croisées ou de fenêtres additionnelles pour la programmation et la publicité, ainsi que des droits sur des émissions, ou des ententes de distribution ou d'assemblage. Dans le cas d'entreprises de radio et de télévision traditionnelle, l'acheteur obtient également la licence associée à une ressource rare.
57. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil estime que les exemptions actuelles ne sont des moyens ni efficaces, ni efficients d'assurer l'intérêt public.

58. Quant aux propositions à l'égard de nouvelles exemptions, le Conseil note ce qui suit :

- Bien que les radiodiffuseurs indépendants ne jouissent pas des mêmes ressources que les entreprises verticalement intégrées, la proposition de Blue Ant voulant que les radiodiffuseurs indépendants soient exemptés de la politique sur les avantages tient compte du statut de l'acheteur, mais néglige le fait que l'achat d'une station est un processus non concurrentiel et que les avantages tangibles sont une façon de récupérer les retombées qu'aurait pu avoir un procédé concurrentiel sur l'ensemble du système. Le Conseil note en outre qu'à ce jour, la politique sur les avantages n'a pas semblé décourager les fusions, qu'elles soient le fait d'entreprises verticalement intégrées ou de radiodiffuseurs indépendants.
- La proposition de Corus de recourir à une échelle mobile pour calculer les avantages tangibles aurait pour conséquence de réduire les montants générés par les transactions plus importantes, celles justement que seuls peuvent se permettre les radiodiffuseurs les mieux nantis ou les entreprises verticalement intégrées. Les plus grands radiodiffuseurs y trouveraient certainement leur compte, et les fusions massives seraient récompensées de manière disproportionnée. Il en va de même pour la proposition de Rogers de ne pas appliquer la politique aux transactions d'une valeur inférieure au seuil qu'utilise le Conseil pour les traiter sur le mode administratif. Le résultat serait de réduire le montant des avantages tangibles injectés dans le système et de faciliter l'acquisition de petits groupes d'entreprises ou d'entreprises individuelles par des acheteurs dispensés de verser des avantages tangibles. Selon le Conseil, la proposition de Corus ne respecte pas le principe de l'intérêt public qui sous-tend la politique sur les avantages tangibles, pas plus que celle de Rogers.

59. Enfin, en ce qui a trait à la suggestion que les avantages tangibles soient exigés pour toutes les transactions de propriété, y compris celles qui n'exigent pas une modification du contrôle effectif, la pratique du Conseil a été d'exiger des avantages tangibles lorsqu'un changement de contrôle effectif a eu lieu puisque ce changement exige son approbation préalable expresse en vertu de ses divers règlements. L'expression « contrôle effectif » est également définie dans les règlements. Le Conseil estime donc que cette approche permet d'appliquer la politique sur les avantages tangibles de manière simple, claire et uniforme.

60. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut qu'il est approprié d'exiger le versement d'avantages tangibles de manière générale lorsqu'il y a modification du contrôle effectif d'un service de programmation de radio ou de télévision. Désormais, les exemptions actuelles prévues par la politique ne s'appliqueront plus.

61. Nonobstant ce qui précède, il pourrait y avoir des circonstances où le Conseil jugera que l'intérêt public est suffisamment servi sans l'apport d'avantages tangibles. Il

incombera au demandeur de démontrer que tel est le cas (par exemple, en prouvant que l'entreprise qu'il s'apprête à acheter est effectivement sur le point de s'effondrer).

L'exception doit être réclamée au moment de déposer la demande et devrait satisfaire à tous les critères suivants :

- **l'entreprise qui fait l'objet de l'acquisition n'en est pas à sa première période de licence (plusieurs entreprises mettent une période de licence complète pour atteindre la rentabilité);**
- **l'entreprise a connu des pertes financières importantes sur une période de temps prolongée (soit, au moins cinq années consécutives après la première période de licence);**
- **l'acheteur peut prouver qu'il y a un intérêt public, soit pour l'ensemble du système de radiodiffusion, soit pour la collectivité desservie, à poursuivre l'exploitation de l'entreprise défailante.**

62. À noter que la décision demeure toujours à la discrétion du Conseil et que celui-ci n'accordera pas nécessairement d'exception, même si ces critères sont respectés.

Échéancier du versement des avantages tangibles

63. Quoique certaines parties aient été en faveur de la proposition du Conseil d'obliger le versement intégral des avantages tangibles contractés lors d'une transaction précédente avant de procéder à une nouvelle transaction, tous n'étaient pas pour autant favorables à la proposition de régler les dépenses liées aux avantages tangibles avant la clôture d'une transaction, ou à l'idée d'appliquer cette obligation à tous les genres de projets.

64. De plus, un certain nombre de parties se sont dites préoccupées par les deux propositions. Par exemple, l'APFC, l'AQPM, la CMPA, la DGC et la WGC estimaient que de telles mesures pousseraient les fonds à déboursier trop rapidement, exerceraient de la pression sur les créateurs et sur les espaces de studio, feraient gonfler artificiellement les coûts et circuler des sommes importantes d'argent sans égard aux projets ou aux cycles de financement. Dans le même ordre d'idées, Bell et Cogeco Câble inc. (Cogeco) ont fait remarquer que la répartition des dépenses à l'égard des avantages tangibles sur plusieurs années permet de soutenir la programmation au cours de cette période, et qu'exiger le règlement immédiat des dépenses risque de décourager les transactions. D'autres parties ont rappelé que l'approche actuelle s'avérait efficace, que les rapports annuels fournissaient l'information nécessaire à la surveillance du Conseil et que les instances de non-conformité à l'égard des avantages tangibles étaient rares. Plusieurs parties, dont l'APFC, l'AQP, Corus, le GDI et Rogers, ont également mentionné le coût de financement des versements au titre des avantages et les implications fiscales pour les dons à des organismes de bienfaisances et à d'autres organisations sans but lucratif.

Analyse et décisions du Conseil

65. Le Conseil note les arguments présentés par les intervenants au sujet de plusieurs conséquences négatives et imprévues que pourraient avoir les propositions du Conseil. En particulier, alors que les fonds importants n'éprouveraient aucune difficulté à absorber d'importantes injections d'avantages tangibles et à les répartir de manière à éviter les financements en dents de scie, les petits fonds et les autres récipiendaires n'auraient pas l'infrastructure administrative ou la souplesse voulue pour absorber des contributions en bloc.
66. De plus, le Conseil a adopté plus tôt dans la présente politique une approche uniforme pour les rapports sur les dépenses en avantages tangibles des titulaires de la télévision. Cette approche simplifiera la tâche de suivre les dépenses à la trace pendant toute leur durée, y compris si le service change de propriétaire avant le versement complet des avantages d'une transaction précédente.
- 67. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil estime approprié de conserver son approche générale actuelle, qui consiste à répartir les dépenses associées aux avantages tangibles en versements égaux sur sept années consécutives de radiodiffusion.**
68. Le Conseil s'attend de la part des acheteurs et des vendeurs qu'ils veillent à la conformité de l'entreprise faisant l'objet de la transaction pour que les avantages tangibles, tout comme les autres contributions, soient versés de manière aussi efficiente que possible dans les délais prévus au calendrier original. À ce titre, le Conseil a l'intention de modifier le formulaire de demande pour les modifications à la propriété de façon à ce que le demandeur reconnaisse publiquement le montant des avantages tangibles, contributions au DCC et autres obligations financières réglementaires qui accusent un retard ou qu'il reste à honorer, qu'il indique comment il entend les régler et quel article de la convention d'achat aborde, le cas échéant, le sujet des arrérages et leur incidence sur le prix d'achat. Pour les contributions au DCC en particulier, le Conseil ajoutera au libellé du formulaire la mention que l'acheteur pourrait être tenu de déboursier, à la clôture de la transaction, toutes les dépenses en DCC qui accusent un retard.

Calcul de la valeur de la transaction

69. Bell, Cogeco, Corus, le GDI, Rogers et Shaw ont fait valoir que la méthode actuelle pour calculer la valeur de la transaction ne reflétait pas la valeur réelle de l'actif qui fait l'objet de la transaction. Ils proposaient ou appuyaient plutôt la proposition d'utiliser la valeur de l'entreprise, qui se définit comme le prix d'achat plus la dette nette (c.-à.-d. la dette, moins les liquidités). Pour étayer cette proposition, Bell et Rogers ont déposé un exposé de PricewaterhouseCoopers (PwC) faisant valoir que l'évaluation d'entreprises repose couramment sur la notion de valeur de l'entreprise plutôt que sur la valeur de la transaction. Selon PwC, la valeur servant aux fins de la réglementation devrait correspondre à celle qui a cours sur les marchés financiers et il ne devrait pas être question d'inclure des éléments étrangers à la notion de valeur de

l'entreprise. D'autres intervenants ont fait remarquer qu'en utilisant la valeur de l'entreprise, on éliminerait tous les redressements au prix d'achat, sauf les dettes, y compris les contrats de consultation et les ententes de non-concurrence.

70. En ce qui concerne les ajustements spécifiques, Corus fait valoir que les liquidités qui ne sont pas transférées à l'acheteur devraient être exclues, tandis que Bell, Corus, Newcap, Rogers, Shaw et V Interactions proposaient d'exclure les baux d'exploitation soulignant que leur inclusion était contraire aux pratiques comptables canadiennes et aux pratiques en évaluation d'entreprise. Corus et Newcap ont aussi fait valoir qu'inclure les baux d'exploitation équivalait à une double calcul parce que ces baux représentent un coût d'exploitation nécessaire pour générer les bénéfices sur lesquels repose le prix d'achat et qu'en tant que tels, ils devraient être traités au même titre que toutes les dépenses d'exploitation, comme les droits de programmation, qui ne sont pas inclus dans le calcul du Conseil pour déterminer la valeur de la transaction. Shaw a souligné que l'inclusion des baux ajoutait des démarches compliquées et inutiles au processus de la demande.
71. La DGC pour sa part était en faveur d'utiliser la valeur de l'entreprise, mais proposait que le Conseil augmente la contribution liée aux éléments d'actif de télévision de 10 % à 10,5 % de manière à compenser l'exclusion des éléments actuellement inclus.
72. Toutefois la CMPA, le Centre pour la défense de l'intérêt public, l'Association des consommateurs du Canada, Council of Senior Citizens Organizations of British Columbia et National Pensioners Federation (collectivement PIAC/CAC/COSCO/NPF), Québecor, le collectif UDA/ARRQ/SARTEC et UNIFOR étaient favorables au maintien de la méthode actuelle de calcul. En particulier, les regroupements de créateurs ont noté que la proposition d'utiliser la valeur de l'entreprise aurait pour effet de réduire le montant des avantages tangibles.

Analyse et décisions du Conseil

73. Un prix d'achat se négocie entre les parties et résulte souvent d'une combinaison de facteurs dont certains sont financiers, d'autres subjectifs. Les considérations d'ordre financier s'appuient généralement sur diverses techniques servant à évaluer l'entreprise en fonction d'indicateurs financiers comme le taux de croissance, les taux d'intérêt et le niveau de risque.
74. L'objectif du Conseil, lorsqu'il détermine la valeur de la transaction, n'est pas d'évaluer l'entreprise qui fait l'objet de l'acquisition ni de voir à ce que le prix d'achat soit raisonnable, mais bien de fixer le montant approprié pour le calcul des avantages tangibles, en tenant compte de l'intérêt public et de l'absence d'un processus concurrentiel pour l'attribution de la licence. Le Conseil s'efforce d'assurer la prévisibilité et l'uniformité du processus, sans égard à la structure de la transaction ou au financement de l'entreprise.
75. Comme l'ont souligné certains intervenants, l'approche actuelle du Conseil pour déterminer la valeur de la transaction présente plusieurs similarités avec la valeur de l'entreprise. La valeur de la transaction comprend la valeur de l'entreprise, calculée

avec la dette brute au lieu de la dette nette, à laquelle s'ajoutent d'autres éléments tels que les baux repris, les ententes auxiliaires (comme les contrats de consultation et les accords de non-concurrence), les ententes avec les parties liées et les transactions par étapes.

76. Plus précisément, le Conseil conclut ce qui suit relativement aux questions soulevées par les intervenants concernant les éléments qui entrent actuellement dans la valeur de la transaction :

- Fonds de roulement – Beaucoup de conventions d'achat prévoient des ajustements au prix d'achat lors de la clôture. Ces ajustements portent souvent sur le fonds de roulement, y compris les créances à recevoir et fournisseurs à payer et les liquidités. Le Conseil convient avec Corus que seuls les éléments de la transaction qui seront transférés à la clôture devraient être inclus dans la valeur de la transaction. Le Conseil note que les conventions d'achat prévoient parfois que des éléments du fonds roulement ne soient pas transférés à l'acheteur à la clôture. **Par conséquent, le Conseil modifie son approche actuelle de façon à exclure le fonds de roulement quand il n'est pas transféré à la clôture.**
- Dette nette contre dette brute – Les intervenants qui privilégiaient la valeur de l'entreprise ont fait valoir que les liquidités devaient être déduites de la dette brute parce qu'elles pourraient servir à la rembourser. Dans la pratique courante des affaires, les liquidités, y compris leurs équivalents tels que les dépôts à terme, sont maintenues au niveau voulu pour faire face aux activités quotidiennes et au remboursement de la dette à court terme. Bien que les liquidités excédentaires puissent servir à régler la dette à long terme avant échéance, en fixer le montant serait se perdre en conjectures et exigerait des discussions avec les demandeurs concernant leurs plans et leurs besoins, ce qui augmenterait le fardeau réglementaire. **Par conséquent, le Conseil juge approprié de conserver sa pratique actuelle d'inclure la dette brute reprise par l'acheteur dans la valeur de la transaction.**
- Baux – L'acquisition d'un actif peut être financée soit en contractant un emprunt ou par le biais de baux consentis par le propriétaire de l'actif. Puisque le Conseil inclut la dette reprise dans son calcul de la valeur de la transaction, exclure les baux voudrait dire traiter l'actif de façon différente en fonction de la méthode de financement. En outre, exclure les baux d'exploitation voudrait dire ne pas considérer une importante partie de l'actif qui sert dans l'industrie de la radiodiffusion. Néanmoins, le Conseil note que les intervenants s'entendent généralement pour dire que le calcul de la valeur de la transaction doit être simplifié. Le Conseil a examiné le genre et le montant des baux repris par l'acheteur dans les plus récentes transactions et il en conclut que les baux les plus importants et les plus pertinents avaient trait à la propriété immobilière et aux installations de transmission. Le Conseil a donc jugé approprié d'exclure de son calcul les baux de valeur inférieure, tels que ceux qui s'appliquent aux véhicules, photocopieuses, équipements postaux et

logiciels. **Plus précisément, le Conseil modifie son approche pour faire entrer dans la valeur de la transaction uniquement les baux qui concernent la propriété (immeubles, studios et bureaux) et les installations de transmission. La valeur de tels baux sera calculée sur une période de cinq ans.**

- Autres éléments – Inclure d’autres engagements ou arrangements associés à une transaction, comme les accords de non-concurrence ou les contrats de consultation, s’avère nécessaire si l’on veut refléter le coût réel de l’acquisition. Exclure ces éléments pourrait permettre de structurer la transaction de manière à réduire le montant des avantages tangibles. Le Conseil note le point de vue de Bell à l’effet qu’inclure ce genre d’élément ne se justifie que si leur valeur dépasse la valeur du marché pour les services. Néanmoins, adopter cette approche exigerait de la part du Conseil qu’il détermine la valeur marchande de ces services, ce qui exigerait beaucoup de travail et irait donc à l’encontre de l’objectif de simplifier le processus. **Par conséquent, le Conseil juge approprié de conserver sa pratique actuelle, qui consiste à inclure d’autres engagements tels que les accords de non-concurrence, les contrats de consultation et les indemnités de rupture dans le calcul de la valeur de la transaction.**

Répartition de la valeur de la transaction entre différents types d’actifs

77. Pour les transactions qui impliquent une combinaison d’éléments d’actif – radio, télévision et autres –, différentes approches ont été mises de l’avant pour répartir la valeur de la transaction entre ces différents types d’actif, étant donné que les avantages tangibles varient selon le type d’actif.
78. Par exemple, Cogeco propose d’utiliser une méthode de répartition simplifiée, fondée sur la proportion des revenus. Bell et Rogers allèguent toutefois que cette approche ne tient pas compte des différentes marges de profit, et par conséquent de la rentabilité des différents services, et qu’elle s’utilise peu dans l’évaluation des entreprises de radiodiffusion. Ces intervenants proposent plutôt le recours à des niveaux et des exemptions, comme le propose PwC :
 - Premier seuil – Une transaction serait exemptée des avantages tangibles si elle implique une participation minoritaire et n’implique aucune modification au contrôle effectif, ou encore un service exploité à perte, ou un service dont la valeur d’entreprise est inférieure à un certain seuil (non précisé).
 - Deuxième seuil – Si la valeur de l’entreprise est supérieure au premier seuil, mais inférieure à un second seuil (non précisé), la répartition se ferait selon une méthode simplifiée, fondée sur le bénéfice avant impôt, intérêts et amortissement (BAIIA) ou selon la méthode des flux de trésorerie disponibles hors endettement.

- Troisième seuil – Pour toutes les autres transactions, la répartition exigerait le dépôt d'un rapport d'évaluation. Afin de réduire le fardeau réglementaire lorsqu'un rapport s'avère indispensable, PwC suggère que le demandeur et le Conseil retiennent conjointement les services d'un évaluateur d'entreprise agréé et s'en remettent aux conclusions de son rapport.
- Exception à la répartition – Pour les transactions qui impliquent un seul type d'actif ou pour lesquelles les activités dans d'autres secteurs de radiodiffusion, réglementés ou non, sont négligeables (par exemple, quelques éléments de moindre importance en radio dans une transaction impliquant surtout des entreprises de télévision), il n'y aurait pas lieu de procéder à une répartition. Dans de tels cas, les avantages tangibles seraient calculés sans tenir compte des éléments négligeables.

79. Cependant, bien qu'elle ait été appuyée à l'étape des répliques par Shaw, qui avait d'abord proposé d'utiliser le BAIIA, l'approche de PwC a suscité l'opposition de la CMPA, de la DGC et de la WGC, qui ont allégué qu'elle ne donne pas la chance au public de prendre part au processus et de commenter le rapport d'évaluation. Notant que parler de la méthode de flux monétaires actualisés (FMA) équivaut à chasser la plupart des intervenants, à l'exception de quelques experts, de la discussion, le DGC était, tout comme le collectif PIAC/CAC/COSCO/NPF, en faveur d'utiliser le BAIIA historique.
80. Corus et Québecor se sont opposés à la méthode du BAIIA. Ils ont relevé les inconvénients que présentent les méthodes du BAIIA historique et des BAIIA rajustés proposées par le Conseil : premièrement, elles ne tiennent pas compte de la valeur temporelle de l'argent ni du risque impliqué dans la transaction; deuxièmement, elles n'exigent pas un rapport d'évaluation; et troisièmement, le BAIIA du passé ne reflète pas la croissance ou les synergies futures qui découleront de la transaction. Québecor et UNIFOR recommandaient de poursuivre l'utilisation de la méthode FMA, puisque c'est la plus répandue dans l'industrie et celle qui reflète le mieux la valeur de l'actif et la valeur temporelle de l'argent. Québecor recommandait aussi que le Conseil retienne les services d'un expert indépendant en évaluation.
81. Corus et Shaw ont aussi suggéré que les participations minoritaires soient exemptées, même quand elles font partie d'une plus grande transaction assujettie à des avantages tangibles, puisqu'il n'y a pas d'avantages tangibles à payer lorsqu'une participation minoritaire s'acquiert séparément.
82. Enfin, Bell, Rogers, Shaw et Pattison se sont tous opposés à l'inclusion, dans la valeur d'un service autorisé, de la valeur de sa distribution sur d'autres plateformes, comme le suggérait le Conseil dans son avis de consultation.

Analyse et décisions du Conseil

83. Le Conseil note que les méthodes d'évaluation d'entreprise exigent un niveau élevé d'expertise, ce qui empêche bien des intervenants de participer à la discussion sur la répartition. Le Conseil estime qu'une méthode simplifiée fondée sur les revenus faciliterait la participation, minimiserait le nombre d'hypothèses et le recours à des experts, et constituerait un processus de répartition plus simple, uniforme et transparent. Une telle méthode permettrait d'avoir recours aux informations financières qu'on trouve facilement dans les rapports annuels déposés auprès du Conseil et les états financiers de l'année précédente, ce qui simplifierait la tâche à la fois des demandeurs et du Conseil. En outre, à la différence des méthodes de BAIIA proposées, une telle approche serait compatible avec la décision, que le Conseil rend ailleurs dans la présente politique, de ne pas exempter une entreprise parce qu'elle a éprouvé des pertes et éliminerait la nécessité de tenir compte des primes et synergies liées à l'acquisition. Enfin, le Conseil estime qu'il serait inapproprié de l'obliger à se plier aux décisions du rapport d'un consultant comme l'ont proposé Bell et Rogers.
84. **Compte tenu de ce qui précède, le Conseil estime approprié de simplifier le processus de la répartition en adoptant la méthode des revenus proposée par Cogeco. Selon cette méthode, la valeur de la transaction est répartie selon la proportion des revenus des entreprises de chaque type (radio, télévision, non titulaires de licence) par rapport aux revenus totaux de l'actif compris dans la transaction.**
85. De plus, en adoptant la méthode des revenus, le Conseil note que les participations ne donnant pas le contrôle pourraient aisément être exclues des transactions plus importantes comme le proposent Corus et Shaw, avec le résultat qu'elles seraient traitées de la même façon que les participations ne donnant pas le contrôle dans les transactions isolées. **Par conséquent, le Conseil modifiera sa pratique actuelle à l'égard de la répartition dans le cas des participations ne donnant pas le contrôle afin de les exclure quand elles sont acquises dans le contexte d'une transaction plus importante.**
86. En ce qui concerne la distribution multiplateforme, le Conseil note que même si des demandeurs reconnaissent l'avantage des synergies multiplateformes, certains demandent de déduire de la valeur de la transaction les revenus perçus pour la distribution multiplateforme d'un service autorisé. Le Conseil note qu'il n'y aurait pas de distribution multiplateforme sans le service de radiodiffusion autorisé, car il n'y aurait rien à distribuer.
87. La valeur de la transaction est censée représenter toutes les activités additionnelles susceptibles de générer des revenus à la suite de l'acquisition d'un service autorisé de radiodiffusion. Inclure les revenus provenant de la diffusion du service autorisé sur d'autres plateformes répond à cet objectif. En outre, une des principales composantes de l'approche révisée du Conseil à l'égard des avantages tangibles, telle qu'énoncée dans la présente politique, consiste à diriger les avantages tangibles au FMC, un fonds qui finance la production du contenu multiplateforme en particulier. **Par conséquent,**

le Conseil estime approprié de maintenir sa pratique actuelle d'inclure les revenus de la distribution multiplateforme d'un service autorisé dans ses revenus aux fins de sa répartition de la valeur de la transaction.

Secrétaire général

Documents connexes

- *Parlons télé*, avis de consultation de radiodiffusion CRTC 2014-190, 24 avril 2014
- *Appel aux observations sur l'approche du Conseil concernant les avantages tangibles et la façon de déterminer la valeur de la transaction*, avis de consultation de radiodiffusion CRTC 2013-558, 21 octobre 2013
- *Modifications au Règlement de 1986 sur la radio concernant les contributions de base au titre du développement du contenu canadien et ajout d'une définition du Fonds canadien de la radio communautaire*, politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2013-476, 6 septembre 2013
- *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
- *Décisions portant sur certains aspects du cadre de réglementation de la télévision en direct*, avis public de radiodiffusion CRTC 2007-53, 17 mai 2007
- *Politique de 2006 sur la radio commerciale*, avis public de radiodiffusion CRTC 2006-158, 15 décembre 2006
- *La politique télévisuelle au Canada : Misons sur nos succès*, avis public CRTC 1999-97, 11 juin 1999