

ACDIC

*L'Association canadienne des dépositaires indépendants en communications inc.
Independent Communications Dealer Association of Canada Inc.*

**ALLOCUTION
LORS D'UNE CONFÉRENCE DE PRESSE**

Par

Scott Phelan
Président, ACDIC

14 h 30

Le mardi 28 mars 2006
Hôtel Reine Élisabeth, Montréal QC

Texte français

*(Allocution prononcée en alternance
en français et en anglais)*

Veillez noter que les parties de texte apparaissant en italique ne seront prononcées qu'en anglais lors de la conférence de presse. Les parties de texte qui ne sont pas en italique seront prononcées soit dans les deux langues de façon consécutive, ou en français seulement.

Mesdames et messieurs, bon après-midi, et merci d'avoir accepté notre invitation.

Comme vous le savez maintenant, à 9 heures ce matin, nos conseillers juridiques, Lavery de Billy de Montréal, ont intenté au nom d'une majorité de nos détaillants membres une action judiciaire en Cour supérieure du Québec, district de Montréal, contre Bell. Dans le cadre de cette poursuite, nous réclamons un dédommagement de 135 millions de dollars.

Si vous n'avez pas encore pris connaissance de l'action intentée ce matin, un exemplaire pourra vous en être remis à la conclusion de cette conférence de presse.

Nous poursuivons Bell pour ce que nous considérons être leurs pratiques déloyales et abusives continues dans leurs relations d'affaires avec nous, leurs détaillants indépendants. Non seulement ces pratiques déloyales ont-elles entraîné la perte d'une opportunité d'affaire importante pour nous en tant qu'exploitants de magasins et employeur de plus de

1000 personnes, mais également pour des centaines de milliers de clients actuels et futurs des produits et services de Bell ainsi que pour Bell Canada elle-même et ses milliers d'actionnaires.

Voici donc ce qui en est, dans les grandes lignes...

Je vais donc vous donner maintenant plus de détails et pour mieux s'y retrouver, je vais référer à trois organisations, que voici :

BDI, pour Bell Distribution inc., la division de Bell qui gère ses activités de détail sous les raisons sociales Bell World, Espace Bell, Bell Mobility et Bell Mobilité.

ICDAC, ou en français ACDIC, qui est notre association des propriétaires indépendants.

Enfin, il y a le WDIF, l'acronyme de Wireless Distribution Income Fund. Il s'agit du nom préliminaire de ce qui devait être une fiducie ouverte de revenus, suite à l'acquisition des magasins Bell par un groupe solide de bailleurs de fonds indépendants détenant une expérience exhaustive en fiducies de revenus et en télécommunications sans fil.

Nous vous avons remis un document qui présente une brève séquence des événements, mais permettez que nous commentions celui-ci.

En février 2005, une offre était déposée par WDIF en vue de l'acquisition des magasins indépendants au Québec et en Ontario.

BDI mentionnait qu'elle s'opposerait à ce que les membres acceptent l'offre. Quelques jours plus tard, les détaillants indépendants signifiaient à BDI leur intention d'accepter l'offre de transférer leurs magasins dans la fiducie WDIF et demandaient officiellement à BDI de donner son consentement de façon raisonnable afin de procéder avec la transaction.

Pour votre compréhension, j'ajouterais que l'entente conclue entre BDI et ses détaillants indépendants a toujours inclus des clauses stipulant que BDI « consentirait pour des motifs raisonnables » à la vente de tout magasin indépendant mais que BDI conserverait toujours un droit de préemption dans ces circonstances. C'est dire que, s'il était offert à un magasin un montant de X dollars par un tiers, BDI pourrait soit évaluer le prix offert et se porter acquéreur du magasin, ou décliner de le faire tout en permettant à la vente de procéder à moins d'une contre-indication importante, plus particulièrement

si l'acheteur potentiel était inapte à exploiter un tel commerce.

Sur cette base, les détaillants indépendants croyaient que BDI autoriseraient la transaction avec WDIF. À cet effet, je m'empresserais d'ajouter qu'en vertu de l'entente prévue avec WDIF, tous les propriétaires continueraient de gérer leurs magasins après la vente, pendant une période raisonnable - de telle sorte qu'il ne puisse être question d'inaptitude des exploitants, puisqu'il s'agirait des mêmes personnes. La situation en est donc une de transfert de titre de propriété de ces commerces, et non du départ de leur direction.

Malgré cela, Bell Distribution a informé les détaillants indépendants qu'elle refuserait d'autoriser la transaction en s'appuyant sur six motifs. En plus de refuser son assentiment, BDI n'a pas non plus déposé d'offre pour égaler l'offre reçue par les détaillants indépendants de WDIF.

Le refus de BDI d'autoriser cette transaction signifie par le fait même que ces entrepreneurs indépendants n'étaient plus en mesure de contrôler leur destinée contrairement à leur compréhension de la relation d'affaires avec BDI, et contrairement à leurs objectifs d'affaires personnels.

Des discussions intenses ont ensuite eu lieu entre les détaillants indépendants et BDI, et voilà... un mois plus tard ou environ, BDI modifiait sa position! Et soudainement, en avril, la proposition de WDIF souriait à Bell, tant et si bien qu'ils considéraient même transférer leurs propres magasins corporatifs dans la fiducie de revenus.

En effet, après quelques semaines additionnelles d'examen, BDI nous confirmait en juillet son intention de procéder et de permettre le transfert des magasins indépendants dans la fiducie WDIF, ainsi que de ses propres magasins corporatifs. Très clairement, ils ont vu les avantages indubitables de notre proposition et leurs six préoccupations initiales sont tombées.

Malheureusement, de grandes sociétés comme Bell sont souvent très lentes à réagir. Et malgré les assurances souvent reçues de Bell à l'effet que tout suivait son cours, le processus d'obtention d'un feu vert de Bell s'est poursuivi à une vitesse désolante au cours de l'été.

Puis septembre s'en vint et la plupart d'entre vous vous en souviendrez, à la mi-mois, le gouvernement fédéral décrétait un moratoire sur les nouvelles fiducies. Mais avec la levée de ce moratoire en novembre 2005, les détaillants indépendants étaient empressés à conclure une entente avec BDI et WDIF.

Et à notre grand étonnement, notre enthousiasme a été accueilli par un « attention là, pas si vite » comme réponse de BDI. Il s'en est suivi deux mois de négociations des plus laborieuses... mais toujours Bell nous rassurait que le tout suivait son cours.

Le 18 janvier 2006 – après 10 mois de labeurs dans la bonne direction – BDI informait l'ACDIC et le WDIF qu'elle ne participerait pas à la transaction en vue d'établir une fiducie de revenus et qu'elle n'autoriserait pas les détaillants indépendants à ce faire unilatéralement. Il n'était pas non plus question pour BDI d'exercer son droit de préemption en vue d'offrir d'acheter les magasins eux-mêmes au prix identique offert par WDIF.

Mesdames et messieurs, vous comprendrez que pour nous qui avons progressé lentement mais sûrement avec nos plans, encouragés en cela par BDI, c'était comme si on nous assénait un coup de poteau de téléphone sur la tête.

Mais comment Bell, nous disions-nous, ne pouvait-elle comprendre son intérêt dans cette opportunité de fiducie de revenus... et ce, tout particulièrement à un moment où Bell Canada Entreprises annonçait la première étape de la création d'une nouvelle fiducie de revenus pour ses lignes d'accès local en régions.

Par après, Bell annonçait son acquisition de Aliant dans les Maritimes et le transfert de ses activités... et oui, dans une fiducie de revenus!

En ce qui nous concerne, en conséquence de cette décision surprenante nous interdisant de procéder, il est devenu clair pour nous que non seulement Bell nous refusait-elle le droit de décider de l'avenir de nos commerces capitalisés et développés de façon indépendante... mais elle nous refusait même le droit de vendre nos commerces à une partie autre que Bell et ce, à un prix qui nous serait imposé par Bell!

Ironiquement, peu de temps après avoir rendu sa décision le 2 février 2006, le président et chef de la direction de Bell Canada, Michael Sabia, dans une lettre aux actionnaires mentionnait que la stratégie de la société consisterait à « dégager de la valeur pour les actionnaires et recentrer Bell sur ses activités de télécommunications fondamentales. »

Et bien, dans notre monde du secteur au détail de Bell, nous sommes menottés et tout recentrage, à ce stade-ci, est impossible. Pour nous, il s'agit d'un retour à la case de départ. En fait, c'est bien pire encore.

Aussi, le fait que BDI nous ait fait perdre plus d'un an de notre temps, que nos efforts concertés aient été en vain et que nous ayons encouru des dépenses de

plusieurs milliers de dollars en frais juridiques et de consultation – sans parler de nos émotions qui sont à vif – est, à parler franchement, répréhensible et dénote un manque flagrant de professionnalisme.

Mais, plus important encore, Bell a perdu une opportunité unique qui aurait profité à toutes les parties prenantes – incluant les clients actuels et futurs de produits et de services Bell.

La fiducie de revenus aurait procuré...

- *plus de fonds pour améliorer les systèmes de gestion et d'exploitation*
- *une plus grande cohésion au sein du réseau, et par conséquent, un meilleur service à la clientèle*
- *des activités de marketing plus efficaces et rentables*
- *une sécurité d'emploi améliorée et davantage de formation pour les employés au détail*
- *et, plus encore, une valeur accrue pour toutes les parties prenantes dans la nouvelle entité...*
 - *incluant les détaillants indépendants qui ont consacré leur vie personnelle et professionnelle à faire des activités au détail de Bell un succès...*
 - *et, les actionnaires de Bell qui s'attendent à ce que la direction de la société maximise ses revenus potentiels, tout en exploitant la société de façon professionnelle et éthique.*

L'action en justice que nous entreprenons aujourd'hui contre Bell s'accompagne d'une réclamation pour dommages au montant de 135 millions \$. Ce montant représente une valeur minimale, et est basé sur la différence entre le multiple des revenus que WDIF avait offert de payer pour chaque magasin, et le multiple que BDI paierait selon notre compréhension.

En conclusion, je vous réitérerais que nous sommes très fâchés de tout ce temps que Bell nous a fait perdre en plus de tous ces argents que nous y avons consacrés en pure perte.

Nous sommes consternés par le manque de vision dont témoigne cette décision.

Nous sommes choqués par leur décision inéquitable qui nous empêche de réaliser le plein potentiel de notre investissement.

En clair, nous sommes confiants de la justesse de notre cause et nous sommes déterminés à gagner.

Merci.