

Pour diffusion immédiate

DES DÉTAILLANTS INDÉPENDANTS INTENTENT UNE POURSUITE DE 135 MILLIONS \$ CONTRE BELL

*Le refus de permettre le transfert à une fiducie de revenus est cité
comme « une opportunité majeure perdue » pour les propriétaires,
clients et actionnaires de Bell*

MONTRÉAL, QC, le 28 mars 2006 – Un groupe de propriétaires franchisés indépendants représentant un grand nombre d'exploitants de magasins Bell au Québec et en Ontario ont intenté aujourd'hui au Québec une poursuite majeure contre le géant des communications. La poursuite réclame des dommages au montant de plus de 135 millions \$ en conséquence du refus de Bell à ce que les propriétaires transfèrent leurs magasins à une fiducie de revenus, empêchant les propriétaires de décider de la façon dont ils peuvent disposer de leurs magasins.

La poursuite a été déposée par des membres de l'Association canadienne des dépositaires indépendants en communications (ACDIC), représentant un total de 79 magasins Espace Bell, Bell World, Bell Mobilité et Bell Mobility au Québec et en Ontario. Il y a approximativement 288 magasins dans les deux provinces, dont 75% relèvent des propriétaires indépendants.

« Après plus d'une année de négociations et de vérification, tout en nous assurant tout au long de cette année de leur volonté d'en arriver à une entente, Bell nous a tous pris de court à la mi-janvier en nous signifiant sa décision à l'effet de ne pas procéder avec cette opportunité de croissance et d'investissement unique, » de dire monsieur Scott Phelan, président de l'ACDIC. « Mais de plus, ils nous interdisent de procéder par nous-mêmes, nous imposant un carcan pour ainsi dire, ce qui nous brime dans nos droits et est tout à fait contraire à l'équité en matière d'affaires. »

Lors d'une conférence de presse tenue à Montréal cet après-midi, M. Phelan a passé en revue la séquence d'événements qui ont mené à l'annulation des négociations dans ce dossier. Trois parties étaient impliquées dans ces négociations : Bell Distribution inc. (« BDI » -- la division au détail de Bell Canada); la majorité des membres de l'ACDIC; et le Wireless Distribution Income Fund (« WDIF »), un groupe de bailleurs de fonds qui détient une expérience exhaustive en fiducies de revenus et dans les télécommunications

sans fil, lequel groupe y allait d'une proposition aux deux autres parties en fin d'année 2004 – début 2005.

La première réaction de BDI a été à l'effet de refuser la proposition mais la société a changé d'idée en avril 2005, après qu'elle eût reconnu ses mérites suite à des discussions avec l'ACDIC et le WDIF. Il s'en est suivi plusieurs mois d'études et de préparation de façon à procéder avec le transfert à la fiducie de revenus de tous les magasins du Québec et de l'Ontario – incluant ces magasins qui sont de la propriété de Bell. Alors qu'une entente était imminente – on parlait en termes de jours – le gouvernement fédéral en septembre décrétait un moratoire sur les nouvelles fiducies de revenus.

Lorsque le gouvernement a décidé de lever son moratoire en novembre 2005, l'ACDIC et le WDIF s'attendaient à une confirmation immédiate de BDI. Mais en vain! Et, après deux autres mois de délais par Bell, BDI informait les deux autres parties en janvier qu'elle se retirait de la transaction, et qu'elle refusait également de permettre aux détaillants indépendants de procéder unilatéralement.

« Bell a renoncé à une opportunité majeure qui aurait avantage toutes les parties prenantes de cette transaction – incluant les clients actuels et futurs des produits et services de Bell » d'ajouter M. Phelan. « Dans une lettre récente aux actionnaires, le chef de la direction de Bell Canada, monsieur Michael Sabia, 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. »

M. Phelan a mentionné que la fiducie de revenus aurait procuré des fonds plus importants pour améliorer les systèmes de gestion et d'exploitation, et donc le service à la clientèle. De plus, la fiducie de revenus se serait traduite par des activités de marketing plus efficaces et plus rentables, une sécurité d'emploi améliorée, davantage de formation pour les employés au détail et, plus encore, une valeur accrue pour toutes les parties prenantes de la nouvelle entité. Ces parties comprennent non seulement les détaillants indépendants « qui ont consacré leur vie personnelle et professionnelle à faire des activités au détail de Bell un succès », mais aussi les actionnaires de Bell qui s'attendent à ce que leur direction maximise le rendement sur investissement.

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

Les 135 millions \$ réclamés en dommages par les détaillants de l'ACDIC traduisent les pertes encourues par les détaillants suite au refus de Bell de permettre le transfert de leurs magasins dans la fiducie de revenus.

« Nous sommes fâchés de la perte de temps que nous a occasionnée Bell dans ce dossier ainsi que des sommes d'argent perdues dans cette aventure, » de conclure M. Phelan. « Nous sommes consternés par le manque de vision et de loyauté dont témoigne cette décision.

« Nous sommes confiants de la justesse de notre cause, et nous sommes déterminés à gagner. »

À propos de l'ACDIC

Depuis 2000, l'Association canadienne des dépositaires indépendants en communications (ACDIC) est la voix des entrepreneurs qui vendent, sous contrat et licence, des produits et services téléphoniques filaires et sans-fils. Opérant sous les bannières Espace Bell, Bell World, Bell Mobilité ou Bell Mobility, les membres de l'ACDIC représentent près de 71 % des agents (non-franchisés et non-corporatifs) au Québec et près de 30 % de ceux en Ontario. Incorporée en 2004, l'ACDIC représente aujourd'hui 92 emplacements, près de 1 500 employés et un chiffre d'affaires annuel de près de 145 millions \$.

Visitez le site web de l'ACDIC à : www.icdac.ca

-30-

For more information:

Jim Deeks
Primary Counsel Group Inc., Toronto
Phone: 416-689-8421
jdeeks@primarycounsel.com

Pour plus amples renseignements :

Annie Paré
Cohn & Wolfe Montréal
Téléphone: 514-845-2257 x.227
apare@mtl.cohnwolfe.com