



Discours de Joe Natale  
aux actionnaires  
Assemblée générale annuelle de Rogers  
18 avril 2019

---

Bonjour et merci, Edward. C'est un privilège de travailler avec vous, le Conseil d'administration de RCI et toute l'équipe Rogers.

En réfléchissant à mon discours d'aujourd'hui, j'ai pensé à notre industrie et à son rôle dans l'édification de notre société et de notre économie. Très peu d'industries jouent un rôle aussi vital dans la santé économique d'un pays et de sa population. C'est ce dont j'aimerais vous parler aujourd'hui.

Mais d'abord, je voudrais dire quelques mots sur nos résultats.

En 2018, nous avons fait des progrès considérables dans le cadre de notre plan. Nous avons respecté nos principaux engagements financiers.

Le total des produits a augmenté de 5 % et notre BAIIA ajusté, de 9 %. Nos flux de trésorerie disponibles après impôt ont fait un bond de 5 % et nous avons remis près d'un milliard de dollars en dividendes aux actionnaires. Dans l'ensemble, nous avons atteint un rendement total pour nos actionnaires de 12,5 %, parmi les meilleurs de l'industrie.

Je suis très fier de notre équipe et de tout ce que nous avons accompli ensemble.

Plus tôt aujourd'hui, nous avons annoncé nos résultats du quatrième trimestre. Nous avons enregistré de solides résultats financiers. Nous avons obtenu le meilleur taux de désabonnement du service postpayé de l'histoire de notre entreprise... une étape clé de notre plan d'expérience client.

Nous avons racheté 155 millions de dollars d'actions, ce qui reflète notre confiance à l'égard de nos plans de croissance à long terme. Dans l'ensemble, nous demeurons sur la bonne voie pour concrétiser nos saines prévisions financières pour 2019.

Et nous continuons sans relâche à accroître la valeur à long terme pour nos actionnaires. En même temps, nous continuons d'offrir plus de valeur à nos clients et les prix continuent à baisser. Au cours des cinq dernières années, le coût par mégaoctet de données dans le secteur sans-fil a baissé de 50 %.

Mais ces résultats sont plus que des chiffres sur une diapositive PowerPoint.

Ces chiffres racontent une histoire importante : l'histoire de notre contribution à la prospérité économique du Canada et au programme d'innovation du Canada.

Et cette histoire, notre histoire, c'est Ted Rogers qui a commencé à l'écrire.

Comme Edward l'a dit, Ted a créé cette entreprise dans un but clair : honorer l'héritage de son père, rétablir le nom de son père.

Et à l'âge de 27 ans, Ted a lancé notre entreprise en achetant une station de radio. Après ces débuts modestes, Rogers est devenue une grande entreprise canadienne. Et Ted, un grand entrepreneur canadien.

Mais Ted a bâti bien plus qu'une grande entreprise. Il a jeté les bases sur lesquelles d'autres grandes entreprises – et d'autres grandes industries – ont été bâties.

---

Ces chiffres racontent une histoire importante : l'histoire de notre contribution à la prospérité économique du Canada et au programme d'innovation du Canada.

Et cette histoire, notre histoire, c'est Ted Rogers qui a commencé à l'écrire.

Comme Edward l'a dit, Ted a créé cette entreprise dans un but clair : honorer l'héritage de son père, rétablir le nom de son père.

Et à l'âge de 27 ans, Ted a lancé notre entreprise en achetant une station de radio. Après ces débuts modestes, Rogers est devenue une grande entreprise canadienne. Et Ted, un grand entrepreneur canadien.

Mais Ted a bâti bien plus qu'une grande entreprise. Il a jeté les bases sur lesquelles d'autres grandes entreprises - et d'autres grandes industries - ont été bâties.

Des mines et de la fabrication à l'agriculture et à l'automobile, aujourd'hui plus que jamais, des industries entières peuvent compter sur nos réseaux pour servir leurs clients, faire croître leurs entreprises et aider notre pays à prospérer.

Notre impact économique est énorme et il a une grande portée.

Une étude que nous avons récemment commandée à PWC indique que la contribution de Rogers à l'économie canadienne s'est élevée à 20 milliards de dollars l'an dernier. C'est ce qu'il en coûterait pour répondre aux plus grandes demandes de transport en commun, collectivement, à Vancouver, Calgary, Edmonton, Toronto et Montréal.

Nous avons ajouté 10 milliards de dollars au PIB du Canada. C'est plus que le PIB de près de 50 pays dans le monde.

Nous avons investi 679 millions de dollars dans le contenu canadien. Ces investissements ont créé des milliers d'emplois pour les artistes et les producteurs canadiens qui racontent des histoires canadiennes.

Nous avons versé 65 millions de dollars à nos communautés. Ces contributions ont aidé 225 000 jeunes à réaliser leurs rêves et leurs ambitions.

Nous fournissons également un emploi de qualité à 26 000 Canadiens. Et par l'intermédiaire de notre réseau de fournisseurs, nous soutenons en plus 44 000 emplois au pays.

À l'heure actuelle, 85 % de nos plus importants fournisseurs sont canadiens ou mènent des activités importantes ici même. Un grand nombre d'entre eux sont des petites et moyennes entreprises, qui sont au cœur de notre économie et de nos communautés locales.

Integrated Tower Solutions, de Saskatoon, en est un bon exemple.

L'entreprise a vu le jour en 2009. Elle construit des tours cellulaires et de radiodiffusion pour notre entreprise dans l'Ouest canadien. Nous étions son premier grand client.

Elle a commencé ses activités avec 4 employés. Et à mesure que nos besoins augmentaient, son entreprise prenait de l'expansion. Elle compte maintenant 21 employés. Et ces employés dynamisent l'économie locale en payant des impôts, en faisant des achats et en élevant leurs familles.

Integrated Tower Solutions n'est qu'une des milliers d'entreprises canadiennes locales avec lesquelles nous travaillons. Nous sommes fiers de travailler avec chacune d'entre elles pour générer des retombées économiques et favoriser l'innovation.

Lorsque Ted s'est lancé sur la voie du sans-fil, il a fait face à de nombreux sceptiques. En 1983, il a demandé 500 000 \$ au conseil d'administration pour jeter les bases de cette nouvelle orientation technologique.

---

Tous les membres du conseil ont voté contre son idée. Ils trouvaient ça trop risqué. Il faut dire que nous étions sans le sou à l'époque. Nous étions les petits nouveaux, en concurrence avec les grands monopoles. À cette époque, on disait que Rogers « croulait sous les dettes ».

Pourtant, malgré le risque et le manque de fonds, Ted n'a pas abandonné. Et en 1985, avec un appel historique, les services sans-fil ont été lancés au Canada.

Voici une courte vidéo pour nous rappeler le chemin parcouru.

Même si c'est toujours agréable de replonger dans le passé, surtout pour les coupes de cheveux et les modes de l'époque, nous restons toujours tournés vers l'avenir.

Au cours des 35 dernières années, nous avons investi plus de 30 milliards de dollars dans le sans-fil. Pris des risques. Fait des paris stratégiques.

Les 25 premières années, nous n'avons pas fait de profit. Pas un sou. Pourtant, cet investissement a propulsé le Canada dans la révolution sans-fil.

Et regardez la transformation que nous avons connue. La 1G a ouvert la voie aux appels vocaux. La 2G a ouvert la voie aux textos. La 3G a ouvert la voie aux courriels et à Internet.

La 4G a ouvert la voie au téléphone intelligent et, avec lui, à l'économie sur demande. Cette évolution a alimenté la création de nouvelles entreprises novatrices. Des entreprises telles qu'Amazon, Uber et Airbnb.

Et elle a nourri la transformation d'industries et de secteurs entiers, de l'éducation au commerce électronique en passant par l'énergie. Nos réseaux ont propulsé presque toutes les industries auxquelles vous pouvez penser.

Prenons l'exemple des services bancaires.

Avant Internet, il fallait faire la queue pour remplir un bordereau de dépôt, mettre à jour votre livret bancaire ou parler à un caissier. C'était une activité que vous deviez planifier en fonction de votre horaire et des heures d'ouverture de votre succursale.

Si vous ne vouliez pas faire la queue, vous pouviez, bien sûr, envoyer un chèque par la poste ou faire un paiement à votre entreprise de services publics ou à votre détaillant local.

Maintenant, vous pouvez passer un ordre d'investissement et en faire le suivi, parler à un conseiller et envoyer de l'argent instantanément à votre famille et vos amis partout dans le monde.

La technologie a vraiment transformé les services bancaires, qui sont passés du classique service de 9 à 5, du lundi au vendredi, à une expérience 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.

Nous sommes maintenant prêts pour la 5G. Elle ouvrira la voie à l'économie en temps réel. Une économie qui connectera les maisons, les villes, les machines et les véhicules intelligents. Elle connectera presque tous les domaines de notre vie.

Et après la 5G, il y aura la 6G, la 7G et beaucoup d'autres G encore.

Et tout cela, dans le secteur sans-fil uniquement. Du côté du câble, nous continuons de construire un réseau DOCSIS à fibre optique de pointe. Nous continuons d'investir dans une technologie de maison connectée de classe mondiale. Et nous continuons d'investir dans les sports en direct et dans les programmes locaux pour unir notre pays... et célébrer notre culture canadienne unique.

En prenant un peu de recul, nous pouvons voir clairement que nous évoluons dans une industrie à prédominance de capital. Une industrie qui a besoin de soins et d'investissements continus.

---

Nos réseaux sont un organisme vivant. Et ils nécessitent une croissance et des investissements constants.

C'est comme le transport en commun : on ne peut pas construire une ligne de métro et ne plus s'en occuper. Il faut augmenter la capacité et répondre à la demande.

C'est pourquoi nous avons toujours des projets de construction. C'est pourquoi nous réinvestissons 80 % de nos profits dans notre pays chaque année.

Nous faisons des investissements générationnels qui profiteront aux générations à venir. C'est ce qui fait de nous une entreprise unique. Nous adoptons une vision à long terme, une perspective à long terme.

Nous sommes fiers d'être une entreprise canadienne et nous sommes ici pour durer. Pas plus tard que la semaine dernière, nous avons réalisé un investissement de 1,7 milliard de dollars pour offrir le spectre 5G aux Canadiennes et aux Canadiens. Nous avons investi des milliards de dollars pour bâtir l'industrie canadienne des communications et nous en investirons d'autres.

Des milliards! Parce que c'est ce dont cette industrie a besoin. En termes de superficie, le Canada est le deuxième plus grand pays du monde.

C'est aussi l'un des pays les moins densément peuplés. Pourtant, nos réseaux sans-fil viennent au deuxième rang mondial en matière de vitesse. Ils sont deux fois plus rapides que ceux des États-Unis, et 99 % des Canadiens ont accès à la LTE.

En tant que pays, nous devrions être fiers. Nous devrions garder la tête haute. Malgré notre vaste territoire et notre faible population, nous sommes des chefs de file mondiaux.

Mais ce n'est pas arrivé par hasard. Il a fallu de bonnes politiques. Il a fallu de bons investissements. Il a fallu un partenariat entre l'industrie et le gouvernement.

Et ce partenariat est essentiel pour notre avenir. Dans la course à la 5G, nous ne nous mesurons pas à d'autres fournisseurs, mais à d'autres pays. Et nous voulons que le Canada soit en tête de peloton.

Nous déployons beaucoup d'efforts pour offrir aux Canadiennes et aux Canadiens le meilleur de la 5G. Nous en jetons les bases et en construisons les fondations.

Mais nous ne pouvons pas y arriver seuls. Nous avons besoin d'une bonne réglementation et d'un solide partenariat avec le gouvernement. Nous en sommes arrivés là parce que des entrepreneurs comme Ted ont été en mesure d'investir. Nous en sommes arrivés là parce que les politiques réglementaires appuyaient les investissements.

La réglementation ne pourra jamais se substituer à l'innovation. Dans le meilleur des cas, c'est la clé du succès numérique du Canada. Dans le pire des cas, c'est un obstacle à l'innovation et à l'investissement.

Il suffit de regarder à l'étranger. Prenons l'exemple de l'Europe.

Sur certains marchés, le gouvernement encourage des entreprises à utiliser les réseaux d'autres fournisseurs, à un prix très réduit. Des entreprises qui n'investissent pas dans l'infrastructure nationale. Cette approche freine l'investissement, étouffe l'innovation et mine la qualité des réseaux. En résumé, elle entrave la prospérité économique du pays.

Alors que nous entrons dans le monde de la 5G, il est plus important que jamais d'investir. Et il est plus essentiel encore pour le Canada d'investir, compte tenu de sa superficie et de la faible densité de sa population.

Notre pays doit dépenser beaucoup plus que les autres pays du G7 pour se hisser au rang des chefs de file mondiaux. Regardez les pays du G7 : on pourrait faire entrer 5 Allemagne dans le Canada -- plus 5 Japon, 5 France, 5 Italie et 5 Royaume-Uni, et il resterait de la place!

---

Le Canada est à la croisée des chemins, avec un programme d'innovation ambitieux et une vision concrète pour se positionner parmi les leaders de l'économie numérique. Nous voulons l'aider à faire de cette vision une réalité.

En tant que pays, nous avons besoin de politiques qui stimulent la croissance et l'innovation. Nous avons besoin de politiques qui encouragent les entreprises canadiennes qui ont prouvé leur volonté et leur capacité d'investir. Nous avons besoin de politiques qui permettent au Canada de faire concurrence aux acteurs internationaux.

Nous avons besoin de politiques qui appuient l'une des ressources les plus précieuses de notre pays : notre technologie de réseau.

Pour citer notre ministre de l'Innovation : « Nous devons nous assurer que les Canadiens et les entreprises canadiennes profitent des possibilités économiques d'aujourd'hui et de demain. »

Nous sommes tout à fait de cet avis!

La technologie est le pilier de l'ère numérique.

Aujourd'hui plus que jamais, nous devons investir dans ce pilier. Nous devons investir pour faire en sorte que nos concitoyens, nos communautés et notre pays profitent de cette épine dorsale pour les décennies à venir.

Nous devons bien faire les choses. Nous le devons à notre pays et à nos clients.

Merci.