



## Décision de radiodiffusion CRTC 2015-182

Version PDF

Ottawa, le 6 mai 2015

*Demande 2014-1320-3*

### **Demande de processus d'arbitrage de l'offre finale soumise par Bell Canada relativement à la distribution du service TVA Sports de Québecor Média inc.**

*Le Conseil énonce sa décision à l'égard de la demande de processus d'arbitrage de l'offre finale soumise par Bell Canada (Bell), relativement à la distribution du service TVA Sports de Québecor Média inc. Plus précisément, le Conseil choisit l'offre de Bell, qui énonce des tarifs de gros pour la distribution de TVA Sports par Bell. En acceptant l'offre de Bell, il y aura une incidence plus favorable sur le choix aux abonnés, de sorte que ceux-ci continueront de bénéficier du service TVA Sports.*

#### **Introduction**

1. Le 16 décembre 2014, Bell Canada (Bell) a demandé au Conseil de débiter un processus d'arbitrage de l'offre finale concernant les tarifs de gros devant s'appliquer à sa distribution de TVA Sports 1 et TVA Sports 2 (collectivement TVA Sports) de Québecor Média inc. (Québecor).
2. Bell a indiqué que les parties ont tenté à plusieurs reprises de négocier une entente de distribution, mais qu'il y avait trop d'écart entre leurs positions respectives pour que des négociations commerciales réussissent. Bell a indiqué que les points à régler entre les parties sont le tarif par abonné dans le cas du marché de langue française, ainsi que le tarif pour la distribution multiplateforme.
3. Dans sa réponse datée du 20 janvier 2015, Québecor a indiqué qu'elle appuyait la demande d'arbitrage de Bell, mais que la portée du processus devrait être élargie afin d'inclure le tarif applicable au marché de langue anglaise. Québecor a ajouté que, selon elle, les parties bénéficieraient d'une médiation assistée par le personnel.
4. Le 26 février 2015, les parties ont déposé une lettre commune dans laquelle elles informaient le Conseil qu'elles étaient parvenues à une entente en ce qui concerne les tarifs pour le marché de langue anglaise et pour la distribution multiplateforme. Ainsi, les parties ont indiqué que le seul élément qui demeurait à déterminer était le tarif de gros pour le marché de langue française.
5. Dans une lettre datée du 2 mars 2015, le Conseil a avisé les parties qu'il acceptait la demande d'arbitrage de l'offre finale en vertu des articles 12 à 15 du *Règlement sur la distribution de radiodiffusion* et du bulletin d'information de radiodiffusion et de télécommunication 2013-637 (le Bulletin). Le Conseil a précisé que, conformément

au paragraphe 21 du Bulletin, il prendrait une décision sur le tarif de gros par abonné pour la distribution linéaire de TVA Sports dans le cas du marché de langue française.

6. Conformément à la procédure énoncée dans le Bulletin, dans le cadre d'un arbitrage de l'offre finale, le Conseil étudie les offres finales soumises par les parties et en choisit une dans son intégralité. La décision du Conseil lie les parties. Dans des cas très exceptionnels, lorsque qu'aucune des offres finales des parties n'est dans l'intérêt public, le Conseil peut rejeter les deux offres.
7. Des portions du dossier de la présente instance ont été désignées comme étant confidentielles en vertu du paragraphe 40 du Bulletin et des *Règles de pratique et de procédure du CRTC*. Des versions abrégées des mémoires déposés par les parties, ainsi que les lettres du Conseil relatives à la procédure, peuvent être consultées sur le site web du Conseil, [www.crtc.gc.ca](http://www.crtc.gc.ca).

### **Cadre réglementaire**

8. Le Conseil note que la politique de radiodiffusion énoncée à l'article 3(1) de la *Loi sur la radiodiffusion* (la Loi) comprend notamment les objectifs suivants :
  - la programmation devrait être variée et aussi large que possible en offrant à l'intention des hommes, femmes et enfants de tous âges, intérêts et goûts une programmation équilibrée qui renseigne, éclaire et divertit – article 3(1)*i*(i);
  - les entreprises de distribution devraient offrir des conditions acceptables relativement à la fourniture, la combinaison et la vente des services de programmation qui leur sont fournis, aux termes d'un contrat, par les entreprises de radiodiffusion – article 3(1)*t*(iii).
9. Lorsqu'il établit un tarif pour un service de programmation le Conseil prend en considération la juste valeur marchande de celui-ci. Dans le cas présent, puisque les offres ont été soumises avant la publication du *Code sur le tarif de gros*, annoncé dans la politique réglementaire de radiodiffusion 2015-96, le Conseil a tenu compte des facteurs établis à l'annexe 1 de la politique réglementaire de radiodiffusion 2011-601-1 (le *Code de déontologie à l'égard des interactions et des ententes commerciales*, ci-après appelé le Code). Le Code précise que la négociation d'un tarif de gros fondé sur la juste valeur marchande d'un service de programmation doit tenir compte des facteurs suivants, le cas échéant :
  - l'évolution des tarifs dans le temps;
  - le degré de pénétration et les remises sur la quantité;
  - l'assemblage du service;
  - les tarifs payés par les entreprises de distribution de radiodiffusion (EDR) non affiliées pour le service de programmation;

- les tarifs payés pour les services de programmation de valeur semblable aux yeux des consommateurs;
- le nombre d'abonnés qui s'abonnent à un forfait totalement ou partiellement en raison de la présence du service de programmation dans ce forfait;
- le tarif de détail exigé pour le service pris individuellement;
- le tarif de détail de tout forfait dans lequel le service est inclus.

10. Lors d'un processus d'arbitrage de l'offre finale, le Conseil examine également les objectifs de politique publique pertinents aux faits de l'instance.

## **Position des parties**

### **Offre finale de Bell Canada**

11. Bell admet que la valeur marchande de TVA Sports a augmenté, entre autres depuis l'acquisition des droits reliés à la diffusion des parties de la LNH, et est donc d'accord avec une hausse tarifaire. Bell estime que l'augmentation énoncée dans son offre finale est commercialement raisonnable car elle tient compte de la valeur accrue de TVA Sports, tout en lui permettant de continuer à offrir le service selon son modèle de distribution actuel. Il estime donc que son offre établit un juste équilibre entre les engagements en matière de programmation de TVA Sports et la souplesse dans l'établissement des prix et de l'assemblage de Bell.
12. Bell indique que la hausse tarifaire en forfait préassemblé ou sur mesure est plus que raisonnable dans les circonstances, compte tenu que depuis le lancement de sa programmation LNH, les parts de marché de TVA Sports n'ont que légèrement augmenté et demeurent nettement plus basses que celles de son principal compétiteur, le Réseau des sports (RDS).
13. Bell souligne que bien qu'il soit tout à fait possible que TVA Sports augmente considérablement ses cotes d'écoutes pendant les séries éliminatoires, une telle augmentation ne s'appliquerait que pour une courte période de l'année. Bell est d'avis que Québecor, ayant investi une somme importante dans l'acquisition des droits de diffusion des matchs de la LNH, tente maintenant d'imposer la récupération de ses investissements à ses abonnés et aux EDR non-affiliées, et ce, sans même que TVA Sports ait démontré son succès en terme de cotes d'écoute et de valeur du service.
14. Bell argumente que son offre cherche à atteindre une parité tarifaire avec Vidéotron. Il avance qu'une telle parité entre les deux plus grandes EDR du Québec profiterait aux consommateurs et favoriserait la concurrence entre les EDR dans d'autres domaines comme les prix de détail, l'assemblage et le service à la clientèle.
15. Somme toute, Bell est d'avis que son offre représente la juste valeur marchande de TVA Sports.

## **Offre finale de Québecor Média inc.**

16. Québecor estime que son offre finale est raisonnable puisqu'elle accorde une plus grande flexibilité aux distributeurs en leur offrant le choix de comptabiliser leurs redevances en fonction du nombre d'abonnés ou du taux de pénétration, tout en accordant aussi à Bell la souplesse d'offrir TVA Sports comme il le désire, que ce soit en forfait préassemblé ou sur mesure, ou encore sur son service de base.
17. Québecor est d'avis que son offre représente la juste valeur marchande de son service compte tenu de l'ampleur de ses investissements, du contenu de sa programmation et de la croissance déjà marquée de ses cotes d'écoute. Québecor souligne que même avec ses tarifs actuels, soit ceux proposés dans son offre, TVA Sports n'est toujours pas en mesure de rentabiliser ses investissements.
18. Québecor estime qu'une simple comparaison des abonnés et cotes d'écoute de TVA Sports avec ceux de RDS n'est pas suffisante pour déterminer la valeur actuelle du service. Il note entre autre que RDS est un canal analogique alors que TVA Sports est numérique, que RDS bénéficie de plus de 25 ans de monopole et que TVA Sports, contrairement à RDS, n'est distribué sur le service de base d'aucune EDR.
19. Québecor argumente qu'en lui octroyant une licence pour TVA Sports en 2011, le Conseil démontrait sa volonté de créer un environnement compétitif dans le domaine des services spécialisés de sports de langue française, au bénéfice du consommateur. Le titulaire estime qu'il faut pour cela permettre à TVA Sports de devenir viable dans un contexte économique déjà très difficile. Québecor avance que s'il ne peut compter sur les revenus nécessaires pour assurer la survie de TVA Sports à long terme, le service pourrait disparaître, entraînant ainsi un retour au monopole de RDS.

## **Répliques**

### **Bell Canada**

20. Bell note que le tarif proposé par Québecor lui imposerait des coûts additionnels plus importants qu'à Vidéotron, l'assujettissant donc à un désavantage majeur. Il ajoute qu'un tel avantage tarifaire conféré à Vidéotron se traduirait en un avantage significatif pour Vidéotron au niveau du tarif de détail, ce qui ne serait bon ni pour le consommateur, ni pour la concurrence.
21. Bell est d'avis que la carte tarifaire de Québecor va à l'encontre du principe énoncé par le Conseil, au cours de l'instance *Parlons télé*<sup>1</sup>, qui prévoit que les EDR disposent de la souplesse d'assemblage et de fixation des prix au détail pour les services facultatifs, afin de répondre à la demande des consommateurs et faire concurrence de façon équitable aux autres EDR. Selon Bell, la carte tarifaire de Québecor l'empêcherait d'être en mesure de concurrencer Vidéotron sur des bases équitables. Il affirme également qu'en liant les meilleurs tarifs à de très hauts niveaux de

---

<sup>1</sup> Voir la politique réglementaire de radiodiffusion 2015-96

pénétration, Vidéotron donnerait un incitatif illusoire aux EDR d'offrir TVA Sports sur leur offre de premier volet.

22. De plus, selon Bell, la politique du Conseil pour l'attribution de licences par processus concurrentiel ne promeut ni ne supporte le principe que des services concurrentiels doivent être rentables ou durables, mais fait simplement en sorte que ceux-ci puissent bénéficier de revenus raisonnables et prévisibles. Bell argumente que Québecor doit assumer sa part de responsabilité pour les engagements considérables qu'il a pris quant aux droits de la LNH et ne peut transférer au consommateur le fardeau entier des coûts élevés de programmation.
23. Bell est d'avis que Québecor, dans son offre finale, utilise des cotes d'écoutes et comparatifs qui ne sont favorables qu'à Québecor et qui ne sont pas représentatifs de la valeur réelle de TVA Sports. Bell est entre autres d'avis que la valeur d'un service doit être déterminée en fonction des parts de marché dans leur ensemble, et non d'un événement spécifique, et doit tenir compte de la constance de l'intérêt des abonnés au cours de l'année.
24. Bell conclut que son offre est raisonnable car elle reconnaît les investissements en programmation de TVA Sports, tout en assurant la parité tarifaire par rapport à ce que Québecor se paie elle-même. Il estime de plus que son offre établit un équilibre entre respecter les engagements de Québecor en matière de programmation et permettre à Bell une souplesse au niveau de l'assemblage et de la facturation au détail.

**Québecor Média inc.**

25. Québecor avance que l'approbation de l'offre de Bell par le Conseil mettrait à grand risque la qualité de la programmation et la pérennité de TVA Sports, au détriment des consommateurs. Il note que TVA Sports perd déjà plus de 21 millions de dollars annuellement et continuera de perdre de l'argent à moyen terme malgré l'application de la nouvelle carte tarifaire.
26. Quant à l'argument de la parité tarifaire avancé par Bell, Québecor souligne que l'écart entre la catégorie de tarif applicable à Vidéotron et celle applicable à Bell est infime et plus que raisonnable compte tenu de la différence entre le nombre d'abonnés respectifs des deux EDR au Québec. De plus, selon Québecor, il n'est pas impossible que Bell puisse éventuellement passer à une catégorie de tarifs plus avantageuse, compte tenu de la forte croissance de son produit Bell Fibe au Québec. Dans cette même optique, Québecor note que Vidéotron pourrait aussi perdre des abonnés et basculer de catégorie.
27. Québecor fait valoir que le succès de RDS est le résultat de 25 ans de travail, période au cours de laquelle il était le seul service entièrement dédié aux sports dans le marché de langue française. Il estime que Bell tente de contraindre TVA Sports à subir des pertes si importantes qu'il devra éventuellement se départir de propriétés sportives majeures, incluant des droits de la LNH, dans le but ultime d'enrayer toute concurrence directe à RDS.

28. Québecor est d'avis qu'il est erroné de ne se baser, comme le fait Bell, que sur une comparaison des cotes d'écoutes de RDS et TVA Sports pour établir la valeur réelle de ces services. Il ajoute que TVA Sports est en pleine croissance et que puisque les données ne considèrent pas l'avenir de la diffusion d'événements sportifs, elles sont donc biaisées en faveur de Bell.
29. Québecor estime qu'il doit bénéficier de revenus adéquats et prévisibles afin d'assurer sa viabilité. Notant ce qu'il a investi et les pertes qu'il a subies et continuera de subir à moyen terme malgré la nouvelle carte tarifaire, il estime que la carte tarifaire de Bell équivaut à un montant de redevances total qui aurait une incidence financière négative majeure sur TVA Sports.

### **Analyse et décision du Conseil**

30. En tenant compte des faits du présent cas et du cadre réglementaire actuel, le Conseil estime qu'il convient de se pencher sur les facteurs suivants qui, à son avis, sont les plus pertinents en ce qui a trait à l'évaluation du caractère raisonnable, sur le plan commercial, des propositions :
- l'évolution des tarifs dans le temps;
  - les tarifs payés par les EDR non affiliées pour le service de programmation;
  - les tarifs payés pour les services de programmation de valeur semblable aux yeux des consommateurs.
31. De plus, dans la présente instance, le Conseil a pris en considération les objectifs de politique publique selon lesquels les EDR doivent accorder aux services de programmation un seuil de revenus raisonnables et prévisibles, tout en offrant aux EDR la souplesse de l'assemblage et la capacité de répondre aux choix des consommateurs. Ces objectifs ont d'abord été examinés dans la décision de radiodiffusion 2012-208, puis subséquemment dans les décisions de radiodiffusion 2014-508 et 2014-509.
32. En ce qui a trait à l'évolution des tarifs dans le temps, le Conseil estime que l'offre de Bell à l'égard de l'augmentation du tarif actuel est plus raisonnable que celle de Québecor. Notamment, le Conseil estime qu'après si peu de temps depuis ses acquisitions, TVA Sports n'a pu encore faire suffisamment ses preuves, et ce, sur une période raisonnablement longue pour justifier l'ampleur de l'augmentation de tarif qu'il propose.
33. Le Conseil estime que l'offre de Québecor à l'égard des tarifs payés par les EDR non affiliées pour le service de programmation est plus raisonnable que celle de Bell. Toutefois, comme ces EDR ne sont pas comparables à Bell, que ce soit au niveau du nombre d'abonnés ou des marchés desservis, le Conseil estime que les tarifs payés par ces EDR est un facteur moins déterminant dans la présente instance.

34. Le Conseil estime que l'offre de Bell est plus raisonnable que celle de Québec, compte tenu des tarifs de gros payés par Bell pour des services de programmation semblables – soit les tarifs payés pour des services qui offrent des émissions du même genre ou type ou qui sont destinés à des auditoires semblables. Plus spécifiquement, bien que l'offre de Québec se rapproche davantage du tarif payé par Bell à RDS, le Conseil estime que la valeur accordée à RDS par les consommateurs est considérablement plus élevée que celle accordée à TVA Sports, compte tenu des cotes d'écoute respectives des deux services. Toutefois, compte tenu des circonstances, dont l'affiliation entre Bell et RDS et le fait que TVA Sports est un service nouvellement arrivé sur le marché, le Conseil est d'avis que ce facteur est moins déterminant dans la présente instance.
35. Par ailleurs, en ce qui concerne les objectifs de politique publique à l'égard de la souplesse d'assemblage et du choix des consommateurs, le Conseil estime que l'offre de Québec pourrait limiter la capacité de Bell de continuer à offrir TVA Sports à ses abonnés selon son modèle de distribution actuel (forfaits pré-assemblés/sur mesure) et, ainsi, d'offrir un maximum de choix aux consommateurs. Selon l'offre de Québec, afin de se prévaloir du même tarif que Vidéotron dans la distribution de TVA Sports, Bell devrait soit distribuer le service sur son service de base et augmenter la pénétration de façon importante, ou encore augmenter son volume d'abonnés dans le marché desservi, ce qui pourrait s'avérer difficile, voire impossible. Si un tel taux de pénétration ou un tel volume d'abonné ne sont pas atteints, l'augmentation du tarif qui en découlerait pourrait exercer une pression accrue sur les tarifs au détail des forfaits comprenant TVA Sports.
36. De plus, étant donné l'augmentation moyenne proposée par Québec, le Conseil est d'avis que l'offre de Québec imposerait un fardeau moins raisonnable aux abonnés de Bell comparativement à l'offre de ce dernier. Plus précisément, selon l'offre de Québec, un pourcentage disproportionné des revenus d'abonnement totaux de TVA Sports seraient générés par les abonnés du service qui sont clients de Bell.
37. En revanche, le Conseil estime que l'offre de Bell accorde aux EDR plus de souplesse en matière d'assemblage et affecte moins les coûts potentiels aux consommateurs. De plus, le Conseil conclut que l'offre de Bell est plus raisonnable au niveau du pourcentage des revenus d'abonnement de TVA Sports relativement au pourcentage d'abonnés de TVA Sports qui sont clients de Bell.
38. Compte tenu de tout ce qui précède, le Conseil conclut que l'offre de Bell constitue la meilleure offre lorsqu'on tient compte de la somme des facteurs à l'égard de la juste valeur marchande et des objectifs de politique publique pertinents. Par conséquent, conformément au paragraphe 25 du Bulletin, le Conseil choisit l'offre de Bell.
39. Ceci dit, le Conseil souligne que la date de clôture proposée pour l'entente par les deux parties est, d'une part, suffisamment éloignée pour permettre à TVA Sports de faire davantage ses preuves et, d'autre part, malgré tout assez rapprochée pour que l'incidence financière soit mitigée, advenant que Québec démontre effectivement que la valeur de son service a crû entre temps et que TVA Sports puisse alors justifier une hausse de tarif dans le cadre des négociations pour la prochaine entente.

40. Le Conseil note par ailleurs que certains renseignements ayant trait aux deux parties en cause dans la présente décision ne sont pas divulgués, dont certains montants et données financières. La nature de ces renseignements fait en sorte que leur divulgation pourrait donner à des concurrents et concurrents potentiels un accès à des renseignements sensibles sur le plan de la concurrence et qui ne leur seraient pas accessibles autrement.

Secrétaire général

### **Documents connexes**

- *Parlons télé – Un monde de choix – Une feuille de route pour maximiser les choix des téléspectateurs et favoriser un marché télévisuel sain et dynamique*, politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2015-96, 19 mars 2015
- *Demande de processus d'arbitrage de l'offre finale soumise par Société TELUS Communications relativement à la distribution de Sun News Network*, décision de radiodiffusion CRTC 2014-509, 2 octobre 2014
- *Demande de processus d'arbitrage de l'offre finale soumise par Québecor Média inc. relativement à la distribution de Sun News Network par Rogers Communications Partnership*, décision de radiodiffusion CRTC 2014-508, 2 octobre 2014
- *Pratiques et procédures concernant la médiation assistée par le personnel, l'arbitrage de l'offre finale et les audiences accélérées*, bulletin de radiodiffusion et de télécommunications CRTC 2013-637, 28 novembre 2013
- *Demande de règlement de différend soumise par le Canadian Independent Distributors Group en ce qui concerne la distribution des services spécialisés de télévision contrôlés par Bell Media Inc.*, décision de radiodiffusion CRTC 2012-208, 5 avril 2012
- *Cadre réglementaire relatif à l'intégration verticale – Correction*, politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2011-601-1, 14 octobre 2011