



## Décision de radiodiffusion CRTC 2012-208

Version PDF

Ottawa, le 5 avril 2012

### **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.**

*Dans la présente décision, le Conseil énonce ses décisions à l'égard de la demande de règlement de différend soumise par le Canadian Independent Distributors Group relativement à la distribution par les entreprises de distribution de radiodiffusion des services spécialisés de télévision de Bell Media Inc. Le Conseil énonce des décisions sur les points suivants :*

- *l'assemblage de services de programmation visant à améliorer le choix du consommateur tout en assurant que les objectifs de la Loi sur la radiodiffusion sont atteints;*
- *la tarification incitative;*
- *les droits de diffusion non linéaires à des conditions raisonnables sur le plan commercial;*
- *l'arbitrage de l'offre finale pour fixer les tarifs.*

### **Introduction**

1. Le 17 janvier 2012, le Conseil a reçu une demande du Canadian Independent Distributors Group (CIDG) en vue de régler un différend portant sur la distribution par ses membres de services spécialisés de télévision contrôlés par Bell Media Inc. (Bell Media). Les membres du CIDG, qui exploitent ou représentent des entreprises de distribution de radiodiffusion (EDR), sont les suivants : Bragg Communications Incorporated, Canadian Cable Systems Alliance Inc. (CCSA), Cogeco Câble Canada s.e.c. (représentée par Cogeco Câble Canada G.P. inc.) (Cogeco), MTS Inc. et TELUS Communications Inc. Selon le CIDG, ses membres fournissent un service à environ 18 % de tous les abonnés aux EDR canadiennes.
2. Le CIDG demandait à régler ce différend au moyen d'un processus hybride. En vertu de cette procédure, une audience accélérée réglerait les modalités non pécuniaires de

la distribution des services spécialisés de télévision de Bell Media (les services de Bell)<sup>1</sup> et en particulier les questions suivantes :

- la souplesse relative à la distribution et à l'assemblage des services de Bell;
  - le caractère raisonnable, d'un point de vue commercial, des modalités de distribution;
  - l'accès aux droits de distribution de la programmation tant linéaire que non linéaire<sup>2</sup>.
3. Ensuite, une fois que le Conseil aurait rendu ses décisions à l'égard des questions précédentes, CIDG proposait que le tarif de gros pour la distribution des services de Bell soit fixé par un processus d'arbitrage de l'offre finale (AOF).
4. Dans sa lettre, datée du 23 janvier 2012, Bell Media a déclaré que, tout en ne pensant pas qu'il soit adéquat de traiter avec le CIDG en tant que groupe permanent d'acheteurs, elle était disposée à faire affaire avec CIDG aux fins de l'audience accélérée. Elle consentait également à suspendre sa propre demande de règlement de différend entre elle et Cogeco par voie d'AOF jusqu'à ce que le Conseil rende ses décisions sur les questions traitées pendant l'audience accélérée.
5. Le 6 février 2012, le Conseil a publié une lettre sur l'organisation et le déroulement énonçant entre autres que :
- le Conseil acceptait la demande du CIDG de procéder par audience accélérée, laquelle commencerait le 22 mars 2012;
  - le Conseil approuvait la demande de Bell Media de suspendre sa demande en vue de règlement de différend avec Cogeco;
  - les intervenants pouvaient demander de participer;
  - aux fins de l'audience accélérée, le CIDG serait considéré comme une seule entité, y compris pour la présentation d'observations écrites et verbales;
  - le Conseil tiendrait une séance de médiation obligatoire avant l'audience avec comparution<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Une liste des services de Bell concernés par ce différend figure à l'annexe de la présente décision.

<sup>2</sup> Les « services linéaires » sont ceux qui présentent des émissions à heures précises et se conforment à une grille horaire, comme les services de télévision traditionnelle en direct. Les « services non linéaires » sont des services pour lesquels l'abonné choisit lui-même le moment de visionnement, comme la vidéo sur demande. Dans la présente instance, les droits non linéaires désignent également les droits de distribution sur les plateformes de vidéo par protocole Internet à large bande et sur les plateformes mobiles.

6. Le Conseil déclarait de plus qu'il examinerait les questions suivantes lors de l'audience accélérée :
- la souplesse relative à la distribution et à l'assemblage, par les membres du CIDG, des services de télévision spécialisée contrôlés par Bell Média au cours du contrat d'affiliation, ainsi que les préoccupations liées aux restrictions d'assemblage et aux exigences de pénétration minimale;
  - l'inclusion de droits de diffusion non linéaires pour les émissions comprises dans la programmation linéaire des services de Bell, en vue de leur diffusion sur les plates-formes de vidéo sur demande (VSD) et de vidéo IP à large bande ainsi que sur les plates-formes mobiles des membres du CIDG pour leurs abonnés du service de distribution de télévision, pendant toute la durée du contrat d'affiliation;
  - le caractère raisonnable, sur le plan commercial, des conditions relatives à la distribution, par les membres du CIDG, des services de Bell, y compris l'élimination des pénalités proposées, comme les frais de modification du contrat, les cachets de redevance et d'autres frais déraisonnables sur le plan commercial;
  - les tarifs des services de gros pour la distribution, par les membres du CIDG des services de Bell au cours de l'accord d'affiliation.
7. Des versions abrégées des mémoires déposés par les parties et certains autres documents (c.-à-d. les demandes de la Canadian Media Production Association et du Public Interest Advocacy Centre en vue de déposer des observations), de même que les lettres du Conseil relatives à la procédure et aux désignations de confidentialité, peuvent être consultés sur le site web du Conseil, [www.crtc.gc.ca](http://www.crtc.gc.ca), sous « Instances publiques ». Le Conseil note que puisque la demande du CIDG a été faite en vertu de l'article 12 du *Règlement sur la distribution de radiodiffusion* (le Règlement) et que certaines informations pertinentes au différend s'avèrent sensibles sur le plan commercial, le dossier demeure en partie confidentiel.
8. Dans les paragraphes qui suivent, le Conseil énonce d'abord le cadre réglementaire sur lequel reposent ses décisions, puis traite les quatre questions énumérées au paragraphe 6.

### **Cadre réglementaire**

9. Étant donné que la présente instance porte sur un différend bilatéral, le Conseil s'est contenté d'examiner les propositions mises de l'avant par les parties dans le but de décider si elles étaient raisonnables d'un point de vue commercial et si elles étaient conformes aux objectifs de la *Loi sur la radiodiffusion* (la Loi), de la politique réglementaire de radiodiffusion 2011-601, telle que modifiée par la politique

---

<sup>3</sup> Voir les paragraphes 127 à 130 de la politique réglementaire de radiodiffusion 2011-601

réglementaire de radiodiffusion 2011-601-1 (le cadre d'intégration verticale), et le code de déontologie énoncé dans l'annexe du cadre d'intégration verticale.

10. Le Conseil note que les objectifs de la Loi énoncent, à l'article 3(1)s), qu'une entreprise de programmation devrait contribuer de façon notable à la création et à la présentation d'une programmation canadienne et, à l'article 3(1)t)(iii), que les entreprises de distribution devraient offrir des conditions acceptables relativement à la fourniture, la combinaison et la vente de services de programmation.
11. Le Conseil note également que, dans le cadre d'intégration verticale, il a indiqué qu'il s'attendait à ce que les EDR intégrées verticalement fassent de réels efforts pour offrir plus de choix et de souplesse aux consommateurs en ce qui concerne les services auxquels ils peuvent s'abonner. Le Conseil a également enjoint aux entités intégrées verticalement de lui faire rapport sur les mesures qu'elles auront prises pour offrir plus de souplesse et de choix aux consommateurs tout en leur offrant la possibilité de ne payer que pour les services qu'ils désirent recevoir, comme dans le cas d'un modèle « choisir et payer ».
12. Dans le cadre d'intégration verticale, le Conseil a aussi dit craindre, vu le nombre croissant de grandes entités verticalement intégrées, la possibilité d'un abus de la puissance commerciale. Le Conseil a aussi présenté un code de déontologie afin de guider les interactions commerciales entre les différents joueurs de l'industrie afin qu'ils puissent négocier selon des termes justes et équitables. En terminant, le Conseil a indiqué qu'il se référera aux principes énoncés dans le code de déontologie dans le cadre de règlements de différends.
13. Le code de déontologie énonce ce qui suit :

Une entreprise de programmation, une EDR ou une entreprise néomédiatique exemptée ne devrait pas exiger d'une partie avec qui elle contracte qu'elle accepte des modalités et conditions de distribution de programmation sur une plateforme traditionnelle ou accessoire qui soient déraisonnables sur le plan commercial, par exemple :

- a. exiger un tarif déraisonnable (par. ex. non fondé sur la juste valeur marchande);
- b. exiger une pénétration minimale ou des revenus minimaux qui force la distribution d'un service au service de base ou dans un forfait dont le thème est incompatible avec le service ou qui ne respecte pas le prix établi;
- c. refuser d'offrir les services de programmation sur une base individuelle (c.-à-d. exiger l'acquisition d'un service ou d'une émission pour obtenir un autre service ou une autre émission);
- d. exiger un tarif d'activation excessif ou une garantie du nombre d'abonnements;

- e. imposer à une partie indépendante la clause dite de la « nation la plus favorisée » ou toute autre condition lui imposant des obligations dans le cas où une entité intégrée verticalement ou une entreprise qui lui est affiliée conclut une entente avec toute entité intégrée verticalement ou toute entreprise qui lui est affiliée, y compris l'une des siennes.

## **Distribution et assemblage**

### **Position des parties**

Le CIDG

14. Le CIDG allègue que l'entente d'affiliation proposée par Bell Media exclut toute souplesse en ce qui concerne la distribution et l'assemblage des services de Bell. À cet égard, le CIDG prétend entre autres que l'entente d'affiliation :
  - exige que les EDR assemblent et distribuent les services de Bell de la même façon qu'avant le 1<sup>er</sup> janvier 2011;
  - impose des exigences de pénétration minimale contraignantes qui ne reflètent pas les taux actuels de pénétration;
  - impose un taux minimal de pénétration élevé à l'égard de TSN et de RDS;
  - désavantage les membres du CIDG par rapport à d'autres EDR en ce qui concerne leur capacité à offrir de nouveaux forfaits concurrentiels.
15. Le CIDG allègue que l'approche de Bell Media est restrictive et contrevient aux principes énoncés dans le cadre d'intégration verticale et dans le code de déontologie.
16. Le CIDG fait valoir que ses membres devraient bénéficier de la même souplesse que les EDR liées à Bell Media en ce qui concerne la création de forfaits et l'offre de choix à leurs clients sans avoir à demander l'autorisation préalable de Bell Media. Le CIDG prétend que l'entente d'affiliation proposée garantit des revenus aux services de Bell tout en forçant les membres du CIDG à assumer les risques de toute baisse du taux de pénétration. CIDG fait également valoir que la responsabilité d'assurer un haut niveau d'abonnements incombe autant à Bell Media qu'aux EDR qui assemblent et distribuent ses services.

Bell Media

17. Dans son mémoire, Bell Media affirme que l'entente d'affiliation qu'elle propose donne aux membres du CIDG la souplesse nécessaire pour répondre aux besoins des téléspectateurs, tout en assurant à Bell Media la stabilité de ses revenus. Bell Media fait valoir que les EDR seraient en mesure de modifier la façon dont elles assemblent les services, à condition d'obtenir la permission de Bell Media si ces modifications sont importantes. Bell Media ajoute que 159 EDR, qui desservent plus de 80 % des foyers canadiens abonnés, ont déjà signé l'entente type d'affiliation.

18. Bell Media modifie en outre sa position originale en proposant un second modèle de gros pour la distribution de ses services analogiques de programmation de catégorie A et de catégorie C. Bell Media indique que, selon ce modèle, le tarif de gros payable à l'égard d'un service varierait en fonction de son taux de pénétration. Bell Media allègue que ce modèle fondé sur le taux de pénétration accorde aux EDR une plus grande souplesse en matière d'assemblage (c'est-à-dire que le tarif de gros qu'une EDR paie pour un service diminue à mesure que le nombre d'abonnés à ce service augmente).
19. Bell Media note qu'elle accorde déjà, et continuera d'accorder un maximum de souplesse pour l'assemblage des services numériques de catégorie A et de catégorie B, puisqu'elle autorise les EDR non seulement à les inclure dans des forfaits thématiques, mais aussi à les distribuer sur une base individuelle. Bell Media fait donc valoir que la souplesse actuelle, si on y ajoute la souplesse additionnelle offerte par le modèle de tarif fondé sur le taux de pénétration pour les services analogiques de catégorie A et de catégorie C, constitue un compromis raisonnable en accordant aux EDR les moyens d'offrir plus de choix à leurs clients, tout en permettant à Bell Media de compter sur des revenus prévisibles.

#### **Analyse et décisions du Conseil**

20. Le Conseil réitère son affirmation faite dans le cadre d'intégration verticale à l'effet que les consommateurs s'attendent de plus en plus à exercer un contrôle sur les émissions qu'ils regardent. Le Conseil convient avec le CIDG que les modalités d'une entente d'affiliation peuvent limiter la capacité d'une EDR à offrir aux consommateurs plus de choix et de souplesse quant aux services.
21. Comme le fait valoir Bell Media, le Conseil reconnaît qu'un certain nombre des services de Bell contribuent de façon importante au système canadien de radiodiffusion. Beaucoup de ces services de programmation jouissent d'un taux de pénétration élevé qui génère des revenus nécessaires à la création, l'achat et la diffusion d'émissions canadiennes. Le Conseil est également conscient de la nécessité pour les programmeurs de compter sur un niveau de certitude et de prévisibilité des revenus découlant de leurs ententes d'affiliation afin de respecter leurs obligations à l'égard de la programmation canadienne.
22. Le Conseil estime qu'il faut trouver le juste compromis de façon à ce qu'une EDR puisse offrir plus de choix et de souplesse à ses abonnés tout en permettant aux entreprises de programmation de compter sur des niveaux de revenus raisonnables et prévisibles pour chacun de leurs services de programmation. Tout en encourageant fortement les EDR à offrir des forfaits attrayants aux consommateurs, le Conseil note que les services de programmation auront besoin de temps de s'adapter à un environnement de plus en plus centré sur le consommateur. Néanmoins, le Conseil estime qu'un service de programmation ne doit pas s'attendre à être complètement à l'abri des effets qui se font ressentir lorsqu'on permet aux consommateurs d'exercer un choix.

23. Le Conseil est d'avis qu'une entente d'affiliation dont les modalités empêcheraient une EDR d'offrir aux consommateurs plus de choix et de souplesse quant aux services de programmation serait incompatible avec les attentes que le Conseil formule dans le cadre d'intégration verticale. Une entente d'affiliation dont les modalités permettent des assemblages flexibles à des tarifs variables, ou des assemblages établis à des tarifs fixes, peut s'avérer, dans un cas comme dans l'autre, à la fois raisonnable sur le plan commercial et conforme au cadre d'intégration verticale. Le Conseil note également qu'une entente d'affiliation peut inclure ces deux options, pourvu qu'une seule des deux options soit choisie pour chaque service de programmation.
24. Il ne serait pas raisonnable qu'une EDR s'attende à se voir accorder la souplesse d'assemblage pour un service de programmation donné, tout en demandant que celui-ci lui soit offert selon un tarif semblable à celui concédé sous des conditions d'assemblage établies. Le Conseil estime qu'en retour d'une plus grande souplesse, une entreprise de programmation peut raisonnablement exiger de la part d'une EDR des tarifs de gros plus élevés, en reconnaissance du fait que la souplesse d'assemblage pourrait engendrer une réduction du taux de pénétration et donc du volume. Par conséquent, il serait déraisonnable sur le plan commercial qu'une EDR s'attende à un tarif unitaire fixe fondé sur un taux de pénétration fixe, tout en bénéficiant d'une souplesse découlant de taux de pénétration variables.
25. Selon le Conseil, les choix d'assemblages fixes et variables qui ont été proposés au cours de la présente audience constituent en principe des options raisonnables. On peut cependant difficilement affirmer qu'une option est raisonnable d'un point de vue commercial tant qu'on ne connaît pas son prix unitaire et ses autres modalités. Le Conseil jugerait déraisonnable sur le plan commercial un prix unitaire dont l'effet serait d'empêcher la souplesse d'assemblage d'être commercialement viable ou s'il avait comme conséquence qu'une société offrant des services de programmation utilise sa dominance sur le marché de façon à complètement s'isoler des effets des choix exercés par les consommateurs.

## **Caractère raisonnable au plan commercial des incitatifs de prix**

### **Positions des parties**

Le CIDG

26. Le CIDG allègue que les ententes d'affiliation ne devraient pas comporter de clause de pénalité en cas d'incapacité des parties à s'entendre sur les modalités d'affiliation. Le CIDG estime que de telles pénalités sont non seulement déraisonnables, mais qu'elles ne se conforment pas au code de déontologie. À l'audience, le CIDG s'est opposé à l'idée de paiements rétroactifs remontant plus loin que le 1<sup>er</sup> septembre 2011, ainsi qu'au paiement d'intérêts, alléguant que ces conditions étaient déraisonnables puisque les parties sont impliquées dans un différend.

Bell Media

27. Bell Media indique que les tarifs de gros imposés dans le cadre d'une AOF devraient s'appliquer rétroactivement, en combinaison avec les intérêts. Bell Media prétend qu'il est non seulement raisonnable d'un point de vue commercial, mais également pratique courante d'offrir des incitatifs pour que les EDR signent ou renouvellent rapidement leurs ententes de distribution de services, et d'imposer des frais d'administration à ceux qui accusent un retard ou causent des incertitudes quant aux revenus et aux dépenses administratives.

### **Analyse et décisions du Conseil**

28. Le Conseil convient en général que le recours aux tarifs incitatifs et aux paiements d'intérêts est pratique courante en affaires. Toutefois, si l'incitatif ou le paiement d'intérêts sont disproportionnés par rapport à la valeur de l'entente, le Conseil estime que ceux-ci pourraient être perçus comme des mesures punitives et considérés comme déraisonnables sur le plan commercial.

29. Par ailleurs, le Conseil note qu'il y a eu, pendant l'audience, des discussions entre les parties sur la date appropriée pour appliquer la clause des tarifs et modalités rétroactifs, à savoir si elle devait ou non coïncider avec la date d'expiration de l'entente précédente. Le Conseil rappelle aux parties que le cadre d'intégration verticale indique que les tarifs fixés par le Conseil ou ceux sur lesquels les parties se sont entendues avant que le Conseil ne rende sa décision seraient appliqués lorsque la dernière entente conclue pour la distribution de service prend fin<sup>4</sup>. Le Conseil note que la pratique d'ajouter des intérêts basés sur le loyer de l'argent (en anglais : *cost of money*) aux sommes associées à des soldes rétroactifs est pratique courante en affaires. Les parties devraient tenir compte de ces décisions lorsqu'elles négocieront ou lorsqu'elles déposeront leur offre finale auprès du Conseil.

### **Droits de programmation non linéaires**

#### **Position des parties**

Le CIDG

30. Dans son mémoire, le CIDG fait valoir que les droits non linéaires ont été exclus du projet d'entente d'affiliation et que Bell refuse aussi de négocier ces droits avec les membres du CIDG. Le CIDG allègue que Bell Media devrait être tenue d'inclure dans une entente d'affiliation les droits non linéaires pour la programmation diffusée par les services de Bell, au fur et à mesure que ces droits deviennent disponibles.

31. Le CIDG allègue que la distribution de programmation en mode non linéaire avantage le service de programmation linéaire en augmentant l'auditoire potentiel et en permettant aux abonnés de découvrir des émissions même après leur diffusion en

---

<sup>4</sup> Voir le paragraphe 104 du cadre d'intégration verticale



mode linéaire. Selon le CIDG, inclure ces droits dans les ententes sur la distribution linéaire, c'est reconnaître qu'il y a un rapport symbiotique entre un distributeur et un programmeur, lequel fait en sorte que le distributeur investit dans une plateforme afin de présenter les émissions du service de programmation, et ce, dans le plus grand intérêt des abonnés.

32. À l'audience, le CIDG a fait valoir qu'il souhaitait obtenir les droits non linéaires sur les émissions, sans qu'il s'y rattache un tarif supplémentaire quand Bell Media met ces droits à la disposition des utilisateurs en fin de ligne et d'autres EDR sans frais supplémentaire, et à des conditions raisonnables sur le plan commercial quand Bell Media les cède moyennant tarif.

Bell Media

33. Bell Media fait valoir qu'elle a clairement exprimé son intention de monnayer les droits non linéaires indépendamment des droits linéaires pour la télévision traditionnelle, et qu'aucune des ententes d'affiliation que Bell Media a signées à ce jour avec 159 EDR ne couvre les droits non linéaires. Bell Media note qu'il lui est arrivé, dans le cadre d'ententes d'affiliation antérieures, d'offrir, séparément ou dans la même entente que celle qui visait les droits linéaires, des droits non linéaires pour de la programmation de vidéo sur demande. Il s'agissait généralement de quelques services seulement, et les droits étaient échangés en retour d'autres compensations. Bell Media fait valoir que le CIDG ne propose aucune compensation supplémentaire en retour des droits de programmation non linéaires.
34. Bell Media affirme de plus que négocier des droits de programmation linéaires et non linéaires sont deux choses différentes parce que les droits non linéaires ne sont pas réglementés. Par conséquent, selon Bell Media, le Conseil n'a pas compétence pour exiger que le détenteur des droits sur une émission accorde les droits de distribution non linéaire sur cette émission.

#### **Analyse et décisions du Conseil**

35. Dans le cadre d'intégration verticale, le Conseil s'est dit préoccupé du fait que les entités intégrées verticalement se confèrent une préférence induite en s'attribuant un accès exclusif, sur différentes plateformes de distribution, à du contenu qu'elles contrôlent. Le Conseil a intégré au code de déontologie le principe que lorsqu'une EDR rend ses services de programmation liés accessibles sur de multiples plateformes de distribution, elle devrait offrir aux services de programmation non liés des conditions raisonnables d'accès fondées sur la juste valeur marchande.
36. Le Conseil note qu'à l'audience, les parties ont toutes deux reconnu que les droits de distribution non linéaires ont une valeur marchande. Le CIDG souhaitait être en mesure d'acquiescer ces droits à partir de maintenant, à condition que le tarif soit fondé sur la juste valeur marchande. Bell Media, pour sa part, voulait être en mesure d'élaborer un modèle d'affaires pour distribuer les droits non linéaires.

37. Le Conseil note également que, selon Bell Media, l'affaire n'en est encore qu'à ses débuts et qu'elle est justement en train de négocier l'achat et l'utilisation de droits non linéaires, d'élaborer des modèles d'affaires et de s'assurer d'avoir la capacité technique pour rendre disponible les droits non linéaires à d'autres parties. En outre, Bell Media s'est engagée à offrir ces droits non linéaires, en vertu de modalités commerciales, aux membres du CIDG en même temps qu'aux autres EDR.
38. Le Conseil estime que les droits non linéaires sont distincts des droits linéaires et qu'ils constituent une proposition distincte quant à leur valeur. Le Conseil reconnaît aussi que l'évolution des droits non linéaires exige de développer de nouveaux modèles d'affaires. Le Conseil s'attend à ce que les droits non linéaires, lorsqu'ils seront mis à la disposition des distributeurs, soient offerts à des conditions raisonnables sur le plan commercial et négociés conformément au cadre d'intégration verticale et au code de déontologie.

## **Processus d'arbitrage de l'offre finale**

### **Positions des parties**

#### Le CIDG

39. Le CIDG prétend qu'elle devrait déposer son offre finale relative aux tarifs de gros pour les services de Bell après que le Conseil aura rendu ses décisions à l'égard de la présente instance.
40. Le CIDG suggère de ne tenir qu'un seul processus d'AOF pour lequel Bell Media présentera son offre et le CIDG présentera, de son côté, une offre collective. Le CIDG soutient que l'AOF mènerait à une seule entente exécutoire vis-à-vis chacun de ses membres au moyen d'une entente d'affiliation cadre assortie d'ententes individuelles de prise en charge pour chaque EDR. Le CIDG indique de plus que cette approche est la même que celle présentement utilisée par la CCSA.

#### Bell Media

41. Bell Media fait valoir que le Conseil devrait tenir des séances d'AOF distinctes pour chaque membre du CIDG. Elle prétend que ces séances devraient se dérouler en même temps afin qu'aucune partie n'ait à subir un délai pour régler son différend.
42. À l'audience, Bell Media a noté qu'elle avait l'habitude de réserver une série de tarifs aux EDR qui distribuent leur programmation à un grand nombre d'abonnés et une série de tarifs différente aux EDR qui distribuent leur programmation à un nombre restreint d'abonnés (les EDR à volume restreint). À ce titre, Bell Media a déclaré que les membres du CIDG, sur une base individuelle ou collective, se verraient offrir les tarifs qu'elle réserve habituellement aux EDR à volume restreint.

## **Analyse et décisions du Conseil**

43. Puisqu'il existe plusieurs façon de structurer une entente afin de refléter la présente décision, le Conseil estime qu'il vaut mieux permettre aux parties d'en arriver à un règlement négocié sur des bases commerciales.
44. Le Conseil s'attend donc à ce que les parties se guident sur l'analyse et les décisions du Conseil énoncées dans la présente décision et négocient directement entre elles dans le but d'en arriver à une entente.
45. Advenant que les parties soient incapables d'en arriver à une entente, attendu que le CIDG propose une seule entente exécutoire vis-à-vis chacun des membres individuels du CIDG, et attendu que Bell Media propose d'accorder aux membres du CIDG le tarif qu'elle réserve aux EDR à volume restreint, le Conseil conclut que les membres du CIDG sont autorisés, si telle est leur intention, à négocier et à participer à un AOF en tant que groupe.

Secrétaire général

## **Documents connexes**

- *Cadre réglementaire relatif à l'intégration verticale*, politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2011-601, 21 septembre 2011, telle que modifiée par la politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2011-601-1, 14 octobre 2011
- *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 télécommunication CRTC 2009-38, 29 janvier 2009, tel que modifié par le bulletin de radiodiffusion et de télécom CRTC 2009-38-1, 26 avril 2010

Secrétaire général

## **Annexe à la décision de radiodiffusion CRTC 2012-208**

### **Liste des services spécialisés de télévision de Bell Media Inc. en cause dans le présent différend**

Animal Planet

BNN

Book TV

Bravo!

Comedy

Comedy Gold

CP24

CTV News Channel

Discovery Channel

Discovery Science

Discovery World HD

E!

ESPN Classic

Fashion TV

Investigation Discovery

MTV

MTV2

MuchLoud

MuchMore

MuchMoreRetro

MuchMusic

MuchVibe

PunchMuch

RDS

RDS2

RIS

Space

TSN

TSN2