



Décision de radiodiffusion CRTC 2018-17

Version PDF

Ottawa, le 17 janvier 2018

Dossier public de la présente demande : 2017-0908-1

Demande de processus d'arbitrage de l'offre finale soumise par Québecor Média inc. relativement à la distribution de TVA Sports par Bell TV.

*Le Conseil énonce sa décision à l'égard de la demande de processus d'arbitrage de l'offre finale soumise par Québecor Média inc. (Québecor), relativement à la distribution du service de sports d'intérêt général TVA Sports par les entreprises de distribution de radiodiffusion de BCE Inc. (Bell) au Québec. Plus précisément, le Conseil **choisit l'offre de Bell**, qui énonce des tarifs de gros par abonné pour la distribution de TVA Sports dans le marché francophone. Le Conseil estime que la preuve n'appuie pas l'augmentation proposée par Québecor et que l'offre de Bell est donc plus raisonnable compte tenu des facteurs de juste valeur marchande et des objectifs de politique publique pertinents.*

Le règlement de différends commerciaux permet au Conseil de veiller à ce que les ententes commerciales soient conclues sur des bases justes et raisonnables, avec le but ultime de promouvoir l'accès à une programmation diversifiée et de qualité pour tous les Canadiens.

Introduction

1. Le 15 septembre 2017, Québecor Média Inc. (Québecor) a demandé au Conseil d'entamer un processus d'arbitrage de l'offre finale concernant la distribution du service de sports d'intérêt général TVA Sports¹ par les entreprises de distribution de radiodiffusion de BCE Inc. (Bell) dans le marché francophone². Québecor a déclaré que malgré ses efforts pour arriver à une entente mutuelle, les parties se trouvaient dans l'impasse et que l'intervention d'une tierce partie devenait donc nécessaire.
2. Dans sa réponse du 20 septembre 2017, Bell a indiqué qu'il appuyait la demande d'arbitrage adressée au Conseil. Bell a par ailleurs contesté la structure tarifaire proposée par Québecor ou la durée de l'entente relative à l'application des tarifs soumis à l'arbitrage.
3. À la suite d'une correspondance subséquente entre les parties, le Conseil les a avisées, dans sa lettre du 18 octobre 2017, qu'il acceptait la demande d'arbitrage de l'offre finale en vertu des articles 12 à 15 du *Règlement sur la distribution de*

¹ TVA Sports offre une programmation sur trois signaux : TVA Sports 1, TVA Sports 2 et TVA Sports 3.

² Aux fins de ce processus, le marché francophone est défini comme étant la province de Québec.

radiodiffusion (le Règlement) 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 pour la distribution linéaire des services de TVA Sports par Bell dans le marché francophone.

4. 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.
5. En vertu du paragraphe 40 du Bulletin et des *Règles de pratique et de procédure du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes*, certains renseignements ayant trait aux deux parties en cause dans la présente décision ne sont pas divulgués, dont certaines données financières. La nature de ces renseignements fait en sorte que leur divulgation pourrait donner à des concurrents existants et potentiels un accès à des renseignements sensibles sur le plan de la concurrence et qui ne leur seraient pas accessibles autrement.

Cadre réglementaire

6. 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).
7. La Loi confère au Conseil des pouvoirs explicites en matière de règlement des différends. Notamment, l'article 10(1)h) de la Loi prévoit que

« [d]ans l'exécution de sa mission, le Conseil peut, par règlement, pourvoir au règlement — notamment par la médiation — de différends concernant la fourniture de programmation et survenant entre les entreprises de programmation qui la transmettent et les entreprises de distribution ».
8. En vertu de l'article 9(1)h) de la Loi, le Conseil peut également « obliger ces titulaires à offrir certains services de programmation selon les modalités qu'il précise. »
9. Le processus de règlement de différends est prévu aux articles 12 à 15.02 du Règlement. L'article 12(1) précise qu'en cas de différend entre, d'une part, le titulaire d'une entreprise de distribution et, d'autre part, l'exploitant d'une entreprise de

programmation autorisée ou exemptée au sujet de la fourniture ou des modalités de fourniture de la programmation transmise par l'entreprise de programmation — y compris le tarif de gros [...] — l'une des parties ou les deux peuvent s'adresser au Conseil. Comme le prévoit l'article 12(9) du Règlement, le titulaire consent à ce que le différend soit soumis aux exigences procédurales établies par le Conseil dans le Bulletin.

10. Dans le cadre d'un règlement de différend par arbitrage de l'offre finale, le Conseil évalue les propositions de tarifs en fonction de la juste valeur marchande du service. Dans le Code sur la vente en gros énoncé à l'annexe de la politique réglementaire de radiodiffusion 2015-438, le Conseil a établi qu'un tarif de gros fondé sur la juste valeur marchande d'un service de programmation doit tenir compte, s'il y a lieu, des éléments suivants :
 - l'évolution des tarifs dans le temps;
 - le taux de pénétration, les remises sur la quantité et l'assemblage du service;
 - les tarifs payés par les entreprises de distribution de radiodiffusion (EDR) non liées pour le service de programmation;
 - les tarifs payés pour des services de programmation de valeur semblable aux yeux des consommateurs, en tenant compte des cotes d'écoute;
 - 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, en tenant compte des cotes d'écoute;
 - le tarif de détail exigé pour le service pris individuellement;
 - le tarif de détail de tout forfait dans lequel le service est inclus.
11. Tel qu'expliqué dans le bulletin d'information de radiodiffusion 2015-440, lors d'un processus de règlement d'un différend, les parties ont l'occasion de faire des propositions relatives aux facteurs de juste valeur marchande à appliquer, à la façon de les interpréter et au poids à accorder à un facteur donné.
12. Les parties peuvent également soumettre des propositions quant aux objectifs de politique publique qui sont pertinents dans un cas donné. Ainsi, le Conseil procède, si nécessaire, à un test d'intérêt public qui évalue si les tarifs de gros proposés sont conformes aux objectifs de politique publique pertinents.
13. Dans la politique réglementaire de radiodiffusion 2015-96, le Conseil a indiqué qu'un marché de vente en gros dynamique et en santé est un marché où les risques et les bénéfices sont partagés entre les EDR et les services de programmation, atteignant un juste équilibre entre le fait de permettre aux EDR d'offrir davantage de choix et de

souplesse à leurs abonnés et d'assurer des revenus prévisibles et raisonnables pour les services de programmation.

Positions des parties

Offre finale de Québecor

14. Québecor a fait valoir que les augmentations tarifaires proposées correspondent à l'augmentation de la valeur de TVA Sports depuis l'entrée en vigueur de son dernier contrat et que la valeur de TVA Sports est maintenant pratiquement égale à celle de son plus important concurrent, RDS. Ses principaux arguments étaient les suivants :

- TVA Sports a procédé à des investissements significatifs en programmation (y compris dans l'acquisition des droits de LNH en français) en augmentant ses dépenses de 279 % entre les années de radiodiffusion 2013-2014 et 2014-2015.
- Depuis l'expiration du dernier contrat, TVA Sports a investi dans l'engagement de vedettes de la télévision et acquis les droits de la Coupe Rogers (2016), de l'Impact de Montréal et de la Ligue majeure de soccer, de la Laver Cup (tennis) et de la WWE (2017). TVA a également récupéré la Coupe du monde de hockey en 2016.
- L'auditoire de TVA Sports a augmenté au point où le service jouit d'une popularité comparable à celle de RDS. De janvier à août 2017, il a affiché les mêmes cotes d'écoute que RDS, un plus grand auditoire moyen par minute et une plus grande moyenne hebdomadaire d'heures d'écoute.
- Les autres EDR ont accepté les augmentations tarifaires, reconnaissant ainsi la valeur accrue du service.
- Selon une recherche entreprise par une firme tierce, Deepblue, les téléspectateurs ont maintenant la même estime pour TVA Sports que pour RDS; à titre d'exemple, parmi les abonnés aux deux services, 65 % déclarent TVA Sports aussi bon ou meilleur que RDS.

15. Québecor a également fait valoir que son offre correspond aux décisions du Conseil lors de son dernier arbitrage de l'offre finale entre les deux parties, tel qu'énoncé dans la décision de radiodiffusion 2015-182.

Offre finale de Bell

16. Bell a soutenu que la valeur de TVA Sports n'a pas augmenté assez substantiellement pour justifier un tarif supérieur à celui qu'offre Bell compte tenu de l'augmentation reçue par TVA Sports lors de son dernier renouvellement de contrat. Bell a déclaré avoir déjà indemnisé TVA Sports pour les améliorations du service associées à l'acquisition des droits de la LNH. Bell estime que les dépenses de programmation et de production de TVA Sports sont demeurées constantes

depuis 2015, ce qui laisse croire que Québecor a fait des efforts limités pour bonifier sa proposition de valeur ajoutée aux consommateurs.

17. Bell a présenté des preuves démontrant que la popularité de RDS continue de dépasser celle de TVA Sports. Bell soutient que «TVA Sports a tenté d'accroître son auditoire en achetant les droits d'émissions sportives de prestige coûteuses et à forte volatilité », ce qui ne fait qu'augmenter le nombre de téléspectateurs au moment de la diffusion de ces événements et seulement lorsque ces émissions mettent de l'avant les bons participants. Bell a déclaré que la programmation sportive plus variée et diversifiée de RDS ainsi que son historique de hautes cotes d'écoute justifient un tarif plus élevé. Il a déclaré que « RDS offre aux consommateurs une valeur sûre pendant toute l'année, alors que TVA Sports dépend beaucoup d'un nombre limité d'événements de prestige, principalement le hockey de la LNH, pour stimuler l'auditoire uniquement pendant certains mois de l'année ». Selon Bell, la part de marché globale de RDS reste supérieure à celle de TVA Sports et, par conséquent, la valeur relative du service ne justifie aucune augmentation plus élevée que celle proposée par Bell.
18. Bell a également déclaré que la couverture de TVA Sports est fortement orientée vers les marchés bilingues ou anglophones et que presque toutes les émissions majeures distribuées par TVA Sports étant disponibles sur des canaux de langue anglaise largement accessibles (y compris la Société Radio-Canada) la valeur relative du service s'en trouve réduite pour les abonnés de Bell. De plus, Bell a soutenu que des augmentations plus élevées que celles qu'il propose exerceraient une pression sur ses prix de détail.

Observations

19. Québecor a soutenu que, malgré un bassin d'abonnés moins important, TVA Sports atteint et dépasse même l'auditoire de RDS. Bien que Québecor reconnaisse l'écart entre les cotes d'écoute annuelles des deux services, il soutient que cet écart est naturel compte tenu des facteurs suivants : le monopole de RDS sur le marché depuis 20 ans, son affiliation à TSN, sa distribution au service de base dans certains marchés et un meilleur assemblage sur Bell que TVA Sports.
20. Bell a contesté l'analyse des cotes d'écoute faite par Québecor, en alléguant que les données avaient été sélectionnées dans le but de mettre en lumière une période qui gonfle la force relative et la popularité du service. Bell a soutenu que, d'après les données combinées de chaque franchise sportive et les chiffres à jour jusqu'à la fin d'octobre 2017, la valeur relative de TVA Sports n'est pas comparable à celle de RDS, et encore moins équivalente. Selon Bell, RDS offre une part d'auditoire et une valeur d'abonnés beaucoup plus élevées en raison du nombre et de l'envergure de ses propriétés sportives de haute qualité. Par conséquent, Bell a soutenu que son offre à TVA Sports constitue une augmentation plus que raisonnable, proportionnelle à la valeur que les téléspectateurs lui attribuent par rapport à RDS.

21. Chaque partie a contesté les méthodes utilisées par l'autre partie pour déterminer la valeur du service, en particulier l'analyse de l'écoute et la valeur du hockey pour les téléspectateurs. Québecor a également rejeté les arguments de Bell liant les augmentations tarifaires du dernier contrat au présent processus, arguant que cette approche n'est pas valide puisque l'augmentation obtenue précédemment était liée à la transformation presque complète de la chaîne avec l'acquisition des droits de la LNH et le lancement de TVA Sports 2. Bell a admis que la valeur de TVA Sports avait augmenté en 2014, mais pas beaucoup plus depuis lors.
22. Québecor a rappelé que selon les propos du Conseil dans la décision de radiodiffusion 2015-182, le pourcentage des revenus tirés d'une EDR doit refléter la proportion d'abonnés qu'elle représente. Or selon Québecor, l'offre de Bell ne respecte pas ce ratio alors que l'offre de Québecor garantirait que la part des revenus issus de Bell soit proportionnelle à son volume d'abonnés.
23. Selon Québecor, l'offre de Bell ne tient pas compte des investissements importants réalisés par le service et elle empêcherait TVA Sports d'obtenir des revenus suffisants et raisonnables pour poursuivre sa croissance et sa rentabilité au cours des cinq prochaines années.
24. Bell a soutenu que l'offre de Québecor vise en fait à assurer la réussite financière de TVA Sports. Toujours selon Bell, bien que TVA Sports ait droit à des niveaux de revenus raisonnables et prévisibles, il n'a pas droit pour autant à des revenus garantissant sa rentabilité ou sa viabilité, pas plus qu'à remettre aux abonnés le fardeau de l'augmentation de ses tarifs mensuels. Bell a fait valoir que malgré le coût élevé des droits sportifs, Québecor doit assumer la responsabilité de ses engagements importants relatifs aux droits du hockey de la LNH et autres contenus de programmation.

Analyse et décisions du Conseil

25. Le Conseil a examiné les offres finales en regard des facteurs déterminant la juste valeur marchande applicables dans le cas présent et qui sont les suivants :
 - l'évolution des tarifs dans le temps;
 - le taux de pénétration, les remises sur la quantité et l'assemblage du service;
 - les tarifs payés par les EDR non liées pour le service de programmation;
 - les tarifs payés pour les services de programmation de valeur semblable aux yeux des consommateurs, en tenant compte des cotes d'écoute.
26. De plus, le Conseil a pris en considération les objectifs de politique publique de partage des risques et des bénéfices entre les EDR et les services de programmation et de juste équilibre entre le fait de permettre aux EDR d'offrir davantage de choix et de souplesse à leurs abonnés et celui d'assurer des revenus prévisibles et raisonnables pour les services de programmation.

27. En l'espèce, le Conseil a déterminé que les tarifs historiques, les tendances d'écoute et les dépenses de programmation, ainsi que les tarifs payés pour des services de valeur semblable aux yeux des consommateurs, sont des facteurs qui ont une plus grande valeur probante pour déterminer la valeur du service.
28. Le Conseil conclut à une tendance à la hausse de l'auditoire de TVA Sports. Il est toutefois d'avis que l'amélioration de l'auditoire de TVA Sports au cours des dernières années se trouve affaiblie par sa volatilité : l'augmentation importante du nombre de téléspectateurs lors de l'année de radiodiffusion 2016-2017 est atténuée par une diminution de l'auditoire en 2015-2016. Par conséquent, le Conseil considère que les tendances d'écoute du service soutiennent les tarifs proposés par Bell.
29. En outre, pour évaluer le facteur de la juste valeur marchande dans le contexte des taux historiques, le Conseil a examiné les dépenses de programmation. Bien que TVA Sports ait réalisé d'importants investissements en programmation au cours de l'année de radiodiffusion 2014-2015 (augmentation de 279 % des dépenses totales de programmation de l'année précédente), les dépenses de TVA Sports ont depuis connu une hausse limitée, selon les données financières du Conseil. En l'espèce, le Conseil estime que les données historiques sur les dépenses appuient les tarifs proposés par Bell.
30. Quant à la comparaison de TVA Sports à des services de valeur semblable aux yeux des abonnés, le Conseil note que bien que le nombre de téléspectateurs du service le plus comparable, RDS, ait légèrement diminué par rapport à l'année précédente, il a encore surpassé celui de TVA Sports. Alors que l'écart entre TVA Sports et RDS se réduit, il existe toujours une disparité notable entre leurs parts d'écoute. RDS semble avoir une audience globale plus forte et plus stable, ce qui est un indice de la valeur que lui accordent les téléspectateurs. À ce titre, le Conseil estime que l'offre de Bell est plus raisonnable compte tenu de la valeur que les consommateurs accordent à TVA Sports par rapport à RDS.
31. En ce qui concerne les facteurs de la juste valeur marchande associés aux remises sur volume et aux tarifs payés par les EDR non liées pour le service de programmation, le Conseil estime que l'offre de Québecor est plus raisonnable que celle de Bell. Cependant, étant donné que les EDR non liées ne sont pas comparables à Bell en ce qui a trait aux nombres d'abonnés, le Conseil est d'avis que le tarif payé par ces EDR est un facteur moins important dans le cadre de cette instance.
32. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut que l'offre de Bell est plus raisonnable en regard des tarifs historiques, des tendances d'écoute et des dépenses de programmation, ainsi que des tarifs payés pour des services de valeur semblable aux yeux des abonnés. Bien qu'il juge l'offre de Québecor plus raisonnable en regard du facteur de juste valeur marchande associé aux remises sur volume et aux tarifs payés par d'autres EDR non liées, le Conseil estime que ces facteurs sont moins

probants étant donné qu'aucune autre EDR n'est comparable à la taille de Bell au Québec.

33. Le Conseil est d'avis que les deux offres permettent à l'EDR d'offrir aux abonnés à la fois du choix et de la souplesse. Quant au partage du risque, il faut noter que le nombre des abonnés de Bell a augmenté et que la pénétration de TVA Sports sur Bell est demeurée relativement constante depuis janvier 2013. Par conséquent, il est probable que les revenus de TVA Sports issus de Bell augmentent plutôt qu'ils ne diminuent dans l'une ou l'autre des offres.
34. En ce qui concerne les craintes de Québecor que l'offre de Bell ne permette pas à TVA Sports d'obtenir des revenus suffisants et raisonnables, le Conseil considère que la différence de valeur entre les deux offres ne devrait pas entraîner une différence significative de la viabilité du service pour la durée du contrat. Finalement, le Conseil n'est pas convaincu par les arguments de Québecor alléguant que le pourcentage du revenu obtenu de Bell est déraisonnable compte tenu de la proportion d'abonnés qu'il livre. Il considère donc que le niveau de revenus de TVA Sports demeurerait raisonnable dans l'une ou l'autre des offres.
35. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut que les deux offres sont conformes aux objectifs de politique publique pertinents examinés au cours de la présente instance.

Conclusion

36. Compte tenu des facteurs examinés à l'égard de la juste valeur marchande et des objectifs de politique publique pertinents et en tenant compte de leur valeur probante, le Conseil conclut que la preuve n'appuie pas l'augmentation proposée par Québecor. Par conséquent, conformément aux articles 3(1)i(i) et 3(1)t(iii) de la Loi, et en vertu de l'article 12(9) du Règlement et du paragraphe 25 du Bulletin, le Conseil **choisit l'offre de Bell.**

Secrétaire général

Documents connexes

- *Interprétation du Code sur la vente en gros*, bulletin d'information de radiodiffusion CRTC 2015-440, 24 septembre 2015
- *Code sur la vente en gros*, politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2015-438, 24 septembre 2015
- *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.*, décision de radiodiffusion CRTC 2015-182, 6 mai 2015

- *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
- *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 2013-637, 28 novembre 2013