



## Décision de radiodiffusion CRTC 2022-31

Version PDF

Référence : Demande en vertu de la Partie 1 affichée le 24 juillet 2020

Ottawa, 11 février 2022

### **TELUS Communications Inc.**

Diverses localités dans l'ensemble du Canada

*Dossier public de la présente demande : 2020-0428-2*

### **Plainte de TELUS Communications Inc. contre TLN Media Group alléguant une préférence et un désavantage indu**

Le Conseil conclut que le différend entre TELUS Communications Inc. (TELUS) et TLN Media Group (TMG) est principalement lié à une impasse dans les négociations contractuelles. Le Conseil estime que le cadre de la préférence indu n'est pas le moyen approprié pour sortir d'une telle impasse. Par conséquent, le Conseil **rejette** la plainte pour préférence et désavantage indu de TELUS concernant les négociations pour la distribution du service de langue tierce de TMG, Mediaset Italia.

Le Conseil estime également que TMG n'a pas enfreint les articles 5a), 5d) ou 5e) du Code sur la vente en gros. Par conséquent, le Conseil **rejette** la plainte de TELUS concernant les violations alléguées au Code sur la vente en gros par TMG.

#### **Parties**

1. TELUS Communications Inc. (TELUS) exploite des entreprises de distribution de radiodiffusion (EDR) desservant diverses localités en Alberta, en Colombie-Britannique et au Québec.
2. TLN Media Group (TMG) est le titulaire autorisé d'un certain nombre de services de programmation de télévision nationale et facultatifs. Cela comprend le service à caractère ethnique de langue anglaise TLN (anciennement Telelatino) et les services de langue tierce EuroWorld Sport, Mediaset Italia (Mediaset) et Univision Canada. TMG exploite également les services de télévision facultatifs de langue tierce exemptés TGC0M24 Canada, Telebimbi et TeleNiños.

#### **Contexte**

3. En vertu de l'article 27 du *Règlement sur la distribution de radiodiffusion* (Règlement sur les EDR), pour chaque service non canadien de langue tierce qu'elle offre, une EDR est tenue d'offrir au moins un service canadien de langue tierce dans la même langue principale, s'il en existe un (règle du 1 pour 1).

4. Pendant de nombreuses années, TELUS a respecté ses obligations en vertu de la règle du 1 pour 1 en distribuant RAI Italia parallèlement au service de programmation TLN de TMG, qui comprenait de la programmation de langue italienne. Au fil du temps, TLN est devenu un service de langue anglaise et sa distribution ne contribuait plus à ce que TELUS respecte les exigences de la règle du 1 pour 1. Par la suite, TELUS a voulu cesser la distribution de TLN et a déposé une demande de levée du statu quo concernant la distribution de TLN, qui a été approuvée par le Conseil le 25 octobre 2019. Le 30 octobre 2019, TELUS a envoyé une lettre à TMG mettant fin à l'accord de distribution de TLN, et a cessé de distribuer le service peu de temps après.
5. Après la résiliation de l'entente pour la distribution du service TLN, TELUS a cherché à distribuer certains des services de langue tierce de TMG, y compris le service de programmation de langue italienne Mediaset. TELUS tente depuis d'obtenir la distribution de Mediaset, en partie pour remplir ses obligations en vertu de la règle du 1 pour 1.
6. Cependant, depuis, les parties se sont engagées dans des négociations difficiles. TELUS n'est pas satisfaite des propositions de TMG pour un tarif de gros pour le service de programmation Mediaset et TMG cherche à relancer, par l'entremise de TELUS, le service de programmation phare TLN en faisant des offres tarifaires pour Mediaset qui inciteraient à la distribution de TLN.

## **Plainte**

### **Préférence indue**

7. Le 17 juillet 2020, TELUS a déposé une demande alléguant une préférence et un désavantage indués à l'encontre de TMG, conformément à l'article 11 du *Règlement sur les services facultatifs*, qui se lit comme suit :
  - 11 (1) Il est interdit au titulaire d'accorder à quiconque, y compris lui-même, une préférence indue ou d'assujettir quiconque à un désavantage indu.
  - (2) Dans une instance devant le Conseil, il incombe au titulaire qui a accordé une préférence ou fait subir un désavantage d'établir que la préférence ou le désavantage n'est pas indu.
8. Dans sa demande, TELUS indique qu'elle a rencontré d'importantes difficultés pour négocier avec TMG la distribution de Mediaset dans un forfait de services après la résiliation de l'entente de distribution de TLN.
9. TELUS indique que TMG avait initialement encouragé l'acquisition de plusieurs de ses services, y compris son service principal TLN, dans le cadre d'un forfait pour une langue tierce, mais que lorsque TELUS a voulu obtenir un tarif forfaitaire pour Mediaset uniquement, TMG a exigé un tarif que TELUS estime déraisonnable. Ainsi, TELUS allègue que TMG préfère ses propres services de programmation à ceux d'autres diffuseurs en offrant un tarif forfaitaire déraisonnable pour son service Mediaset qui limite la capacité de TELUS à fournir un forfait de services de langue italienne d'une manière commercialement viable.

10. TELUS fait remarquer qu'en tant que principal exploitant de services de programmation de langue italienne appartenant à des Canadiens sur le marché canadien, TMG se trouve dans une position privilégiée puisque ses services permettent aux EDR de satisfaire aux exigences réglementaires en matière de programmation de langue tierce (y compris la règle du 1 pour 1). Par conséquent, TELUS allègue que TMG lui a fait subir un désavantage indu et a nui à sa capacité de se conformer à la règle du 1 pour 1 en exigeant un tarif déraisonnable pour son service Mediaset.
11. De plus, TELUS prétend que les efforts de médiation avec TMG se sont avérés inefficaces, malgré les demandes de TELUS et les expressions répétées de la volonté et du souhait de TMG de s'engager dans un tel processus.
12. Par conséquent, TELUS demande au Conseil de conclure que TMG lui fait subir une préférence et un désavantage indu en vertu de l'article 11 du *Règlement sur les services facultatifs* et que le Conseil ordonne à TMG de se conformer au règlement dans ses négociations avec TELUS.

### **Non-conformité au Code sur la vente en gros**

13. Le Code sur la vente en gros, tel qu'il est énoncé à l'annexe de la politique réglementaire de radiodiffusion 2015-438, régit certains aspects des ententes commerciales entre les EDR, les entreprises de programmation et les entreprises de médias numériques exemptées. Il fait en sorte que les abonnés aient un plus grand choix et plus de souplesse dans les services de programmation qu'ils reçoivent, que les services de programmation soient variés, disponibles et découvrables sur de multiples plateformes, et que les services de programmation et les EDR négocient de manière juste.
14. Dans sa demande, TELUS allègue également que TMG a enfreint les articles 5a), 5d) et 5e) du Code sur la vente en gros. Plus précisément, TELUS prétend que TMG a enfreint :
  - l'article 5a) en exigeant un tarif qui restreint la capacité de TELUS d'offrir un forfait comprenant Mediaset et d'autres services de programmation;
  - l'article 5d) en tentant d'imposer à TELUS la vente jumelée de Mediaset et d'autres services appartenant à TMG;
  - l'article 5e) en restreignant la capacité de TELUS à offrir un plus grand choix de programmation de langue tierce à ses abonnés.
15. Par conséquent, TELUS demande au Conseil d'ordonner à TMG de se conformer aux exigences du Code sur la vente en gros dans ses négociations avec TELUS.

### **Réponse de TMG**

16. Dans sa réponse, TMG souligne la taille, la puissance et la capacité financière relatives des parties concernées et l'extrême pression financière qu'elle subit, plus particulièrement depuis la pandémie de COVID-19, qui a entraîné une baisse de plus de 30 % de ses revenus publicitaires.

17. TMG indique également que les allégations de TELUS concernant la violation de certains articles du Code sur la vente en gros sont sans fondement et que la carte tarifaire prévoit des tarifs individuels et des tarifs forfaitaires qui incluent à la fois le service TLN et d'autres services de langue tierce de TMG.
18. TMG fait de plus valoir que les tarifs proposés pour Mediaset depuis 2017 sont inférieurs à ce que TELUS paie pour TLN et Univision Canada. TMG estime également que les tarifs proposés sont commercialement raisonnables, le point de référence étant constitué par les tarifs de détail de TELUS pour une douzaine de services de langue étrangère qu'elle offre, qui sont plus élevés que les tarifs proposés par TMG.
19. TMG indique également que TELUS n'a pas fait preuve de transparence sur le plan des abonnements pour les forfaits proposés, aux canaux qui composent chaque forfait et à la force relative de ces canaux par rapport à ceux de TMG.

### **Interventions**

20. Le Conseil a reçu deux interventions en opposition à la plainte de TELUS et une intervention conjointe en opposition à la plainte.

#### **Intervention du Centre pour la défense de l'intérêt public**

21. Dans son intervention, le Centre pour la défense de l'intérêt public (CDIP) note les profils financiers des deux parties concernées, décrivant TELUS comme une entité dominante et TMG comme un petit acteur indépendant.
22. L'intervenant fait valoir également que les éléments de preuve soumis par TELUS présentent des lacunes et estime que l'incapacité de TELUS à forcer TMG à accepter des modalités que TMG considère comme déraisonnables ne devrait pas permettre à TELUS d'utiliser le Conseil comme son exécuter.
23. Selon le CDIP, si le Conseil conclut que TMG a conféré une préférence et un désavantage indus, il créera un précédent, en ce sens que toute EDR ne sera pas empêchée de refuser de renouveler des ententes d'affiliation avec des services de programmation pour le motif allégué des modalités déraisonnables de ces derniers et de demander au Conseil d'ordonner au service de programmation d'offrir des modalités plus avantageuses à l'EDR.

#### **Intervention d'Iristel Inc.**

24. Dans son intervention, Iristel Inc. en son nom et au nom de sa société affiliée, Iristel TV Inc. (ci-après Iristel<sup>1</sup>), fait valoir qu'il semble que TELUS tente d'utiliser un mécanisme de réglementation pour obtenir un résultat qu'elle devrait être en mesure d'obtenir au moyen d'une négociation commerciale.
25. Iristel note le parallèle avec un autre différend entre Ebox Inc. et Bell Média inc. énoncé dans la décision de radiodiffusion 2018-56, où, selon elle, le Conseil a déterminé que des résultats

---

<sup>1</sup> Iristel exploite des EDR exemptées au Québec et en Ontario.

défavorables découlant de négociations commerciales n'atteignaient pas le seuil de la préférence indue ou du désavantage indu.

26. Iristel fait également remarquer que TELUS a affirmé que TMG est le principal exploitant de la programmation de langue italienne appartenant à des Canadiens, mais n'a pas indiqué qu'elle est le seul exploitant de cette programmation. Selon Iristel, TELUS doit démontrer qu'elle n'a pas été en mesure d'obtenir de la programmation de langue italienne appartenant à des Canadiens auprès d'un autre fournisseur de contenu afin de démontrer qu'elle a subi un désavantage indu.
27. Elle ajoute que même si TMG était le seul service capable de fournir une programmation de langue italienne appartenant à des Canadiens, TMG n'a pas refusé son service à TELUS, mais a simplement fixé un tarif avec lequel TELUS n'est pas d'accord. Par conséquent, Iristel estime que TELUS ne peut pas prétendre que le comportement de TMG constitue un désavantage indu.

### **Intervention conjointe de plusieurs organisations**

28. Le Conseil a reçu une intervention conjointe en opposition à la présente demande, composée de plusieurs lettres du National Congress of Italian-Canadians, de Latincouver, de ITAL PRESS LTD. et de Violet Chronicle Entertainment Inc.
29. Dans cette intervention conjointe, les intervenants font part de leur opposition à la présente demande ainsi qu'à la demande de TELUS de faire lever par le Conseil la règle de statu quo liée à la prestation du service TLN par TELUS.

### **Réplique de TELUS**

30. Dans sa réplique, TELUS fait remarquer qu'Iristel n'a fourni que des commentaires spéculatifs de haut niveau selon lesquels TELUS tente d'utiliser un mécanisme de réglementation pour obtenir un résultat qui aurait dû être obtenu par une négociation commerciale. TELUS est d'avis que le dossier public ainsi que les commentaires dans sa réplique sont suffisants pour réfuter tous les arguments soulevés par les interventions du CDIP et d'Iristel.
31. TELUS note également qu'aucune des lettres déposées par les diverses organisations à l'appui de TMG n'abordait les questions pertinentes à la présente demande, et qu'elles se concentraient plutôt sur la règle de statu quo liée à la prestation du service TLN par TELUS.
32. En réponse à la réplique de TMG, TELUS soutient que la taille relative des parties n'est pas un facteur pertinent dans la présente situation et que les règles de préférence indue du Conseil et le Code sur la vente en gros ne cessent pas de s'appliquer lorsqu'une partie est plus grande que l'autre. Elle ajoute également que la conduite de TMG, qui a donné lieu à la présente demande, s'est produite avant la pandémie, une situation qui a depuis eu des répercussions sur tous les radiodiffuseurs.
33. TELUS fait valoir également que la réponse de TMG contient une affirmation trompeuse selon laquelle la carte tarifaire qu'elle a envoyée fournissait des tarifs autonomes et

forfaitaires pour ses services, alors qu'en fait, la carte tarifaire fournissait des tarifs forfaitaires pour des ensembles préassemblés composés uniquement des services de TMG. S'il est permis à TMG d'utiliser ces forfaits préassemblés à titre d'incitation, il n'est pas permis à TMG de refuser de fournir des tarifs forfaitaires pour chaque service pris séparément.

34. De plus, TELUS soutient que le commentaire de TMG sur ses tarifs de détail pour les services de langues étrangères qu'elle offre n'est pas pertinent puisque le tarif déraisonnable qui est au cœur de la présente demande est le tarif de gros forfaitaire pour Mediaset exigé par TMG.
35. TELUS indique également que TMG n'a pas fourni d'explication ou de justification concernant la violation des articles 5a), 5d) et 5e) du Code sur la vente en gros.
36. TELUS réitère qu'elle estime que TMG jouit de l'avantage d'être, comme elle l'a elle-même affirmé, « la principale source de divertissement pour les auditoires multiculturels qui recherchent de la programmation à thème italien ou espagnol » au Canada, et qu'elle exerce donc un pouvoir de marché important en ce qui concerne les services canadiens de langue tierce, ce qui lui permet d'agir en tant que gardien de la distribution de services étrangers de langue tierce au Canada, d'obtenir des tarifs déraisonnables des EDR et de conférer une préférence induite à ses propres services.
37. De l'avis de TELUS, un tel comportement va à l'encontre des objectifs stratégiques du Conseil qui sous-tendent les règles d'assemblage pour les services de langue tierce, qui ont toujours été d'accroître la diversité et le choix offerts aux communautés de langue tierce mal desservies, tout en fournissant une mesure de soutien aux services canadiens de langue tierce.

## **Analyse et décision du Conseil**

### **Préférence et désavantage induit**

38. Le paragraphe 11(1) du *Règlement sur les services facultatifs* indique qu'il est interdit au titulaire d'accorder à quiconque, y compris lui-même, une préférence induite ou d'assujettir quiconque à un désavantage induit. Cette disposition a été mise en place pour faire face aux situations où une partie utilise sa position pour se procurer un avantage à elle-même ou à une autre partie au détriment d'une autre. À l'origine, l'objectif du cadre de la préférence induite, tel qu'il s'applique aux distributeurs, était d'aborder la possibilité qu'un distributeur dominant ou titulaire puisse acquérir l'accès à un service de programmation selon des modalités et conditions qui lui sont nettement avantageuses, ou avec un écart de prix qui n'est pas raisonnablement justifié par les coûts. Toutefois, le Conseil a également reconnu qu'une différence dans les coûts de fourniture de la programmation ne constitue pas en soi une préférence induite. Ce cadre a également été étendu aux services de programmation, car ces services pourraient également être en mesure de profiter indûment de leur position sur le marché.
39. Utiliser sa position dominante pour désavantager un autre acteur en l'empêchant d'avoir accès à la programmation ou, à l'inverse, en limitant sa capacité à faire distribuer sa programmation à moins qu'il n'accepte des modalités ou conditions défavorables pourrait être estimé comme l'octroi d'une préférence ou d'un désavantage induit. Cependant, une plainte pour préférence

indue n'est pas un mécanisme par lequel des positions de négociation difficiles liées aux tarifs ou aux modalités de distribution peuvent être abordées pendant les négociations en cours, en l'absence de toute indication d'un traitement dissemblable de services comparables. Le Conseil indique à de nombreuses reprises que les parties devraient faire tout leur possible pour résoudre leurs différends contractuels avant de demander l'intervention du Conseil, y compris avant de déposer une plainte pour préférence induite.

40. Selon le Conseil, le présent différend est principalement de nature contractuelle (lié à une impasse dans les négociations) et, bien que les parties puissent être retranchées dans leurs positions, rien ne suggère que ces positions sont irréductibles ou que la situation en est une dans laquelle TELUS serait indûment désavantagée par la position de négociation de TMG.
41. La demande de TELUS concernant la préférence et le désavantage induit est fondée sur la prémisse que TMG insiste sur des tarifs déraisonnables pour la distribution de Mediaset, car TELUS estime que la structure tarifaire que TMG propose pour Mediaset restreint la capacité de TELUS de l'assembler à d'autres services de programmation. TELUS fait valoir que la position de négociation de TMG empêche donc TELUS de se conformer aux obligations liées à la règle du 1 pour 1 telles qu'elles sont énoncées dans le Règlement sur les EDR.
42. Le fait que TELUS ait une exigence réglementaire à laquelle la distribution de Mediaset répondrait renforce la position de négociation de TMG, mais ne met pas en soi TMG en position de désavantager indûment TELUS. Si TELUS s'inquiète de sa capacité à se conformer à la règle du 1 pour 1 en raison d'une incapacité à conclure une entente, elle pourrait chercher à conclure une entente avec un autre service de programmation, s'il en existe un, cesser la distribution du service de langue tierce non canadien qu'elle offre ou demander une condition de licence l'exemptant de ses obligations réglementaires liées à la règle du 1 pour 1 à l'égard du service de langue tierce non canadien en question. Par conséquent, le Conseil est d'avis que TELUS a d'autres options à sa disposition pour répondre à ses préoccupations concernant la conformité à la règle du 1 pour 1.
43. Le Conseil estime que la préférence induite n'est pas le mécanisme approprié pour soulever des questions liées à l'incapacité d'une partie à remplir une obligation réglementaire en raison de la difficulté à trouver une entente commerciale, pas plus qu'elle n'est le mécanisme approprié pour sortir d'une impasse dans les négociations.
44. De plus, le Conseil note que TMG a participé aux négociations avec TELUS depuis le début de ce différend. Ceci reflète une volonté de la part de TMG de négocier avec TELUS. Si les parties ont besoin d'aide pour résoudre un différend en matière de négociation lié à la distribution de programmes, le Conseil rappelle aux parties que les mécanismes de résolution des différends du Conseil, tels que la médiation assistée par le personnel et l'arbitrage des offres finales, sont à leur disposition.
45. Compte tenu de ce qui précède, bien que TELUS ait formulé la présente demande liée à la préférence induite, le Conseil conclut que le cœur de la plainte de TELUS reflète les difficultés à conclure une entente commerciale dans le cadre d'une négociation en cours. Fondamentalement, TELUS souhaite distribuer certains services de TMG, mais les deux parties ne parviennent pas à s'entendre sur le tarif et les modalités du service. Le Conseil

conclut que les questions soulevées sont de nature contractuelle et sont typiques de ce type de négociation. Les parties ne devraient pas être autorisées à utiliser le cadre de la préférence induite pour renforcer leur position dans les négociations. Par conséquent, le Conseil conclut que cette demande ne constitue pas une utilisation appropriée du cadre de la préférence induite. Par conséquent, le Conseil **rejette** la plainte de TELUS.

### **Non-conformité au Code sur la vente en gros**

#### **Non-conformité à l'égard de l'article 5a) du Code sur la vente en gros**

46. TELUS soutient que TMG exige un tarif qui restreint sa capacité d'offrir Mediaset avec d'autres services de programmation, ce qui, selon elle, est contraire à l'article 5a) du Code sur la vente en gros.

47. L'article 5a) du Code sur la vente en gros se lit comme suit :

Une entreprise de programmation, EDR ou entreprise de médias numériques exemptée ne doit pas imposer à une partie des modalités et conditions de distribution de programmation qui soient déraisonnables sur le plan commercial, telles que :

l'imposition d'un tarif déraisonnable (par exemple, qui n'est pas fondé sur la juste valeur marchande);

48. Bien que l'article 5a) du Code sur la vente en gros précise que le terme « déraisonnable » ne doit pas être fondé sur la juste valeur marchande, le Conseil note qu'il serait difficile pour le Conseil d'évaluer si le tarif forfaitaire proposé par TMG pour le service Mediaset est en fait déraisonnable sur la base des renseignements fournis.

49. L'argument de TELUS repose en grande partie sur le fait que, si elle acceptait la proposition de TMG, elle ne disposerait que d'une marge restreinte pour à la fois payer les autres services de programmation inclus dans le forfait et réaliser un profit, ce qui ne la rendrait pas viable.

50. Le Conseil note qu'il n'y a pas suffisamment d'éléments de preuve au dossier de la présente instance pour déterminer que la proposition de TMG est déraisonnable sur la base de ce qui devrait être communément considéré comme la juste valeur marchande de Mediaset.

51. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut que TMG n'a pas violé l'article 5a) du Code sur la vente en gros dans le cadre de ses négociations avec TELUS pour la distribution de Mediaset dans un forfait de services de programmation.

#### **Non-conformité à l'égard de l'article 5d) du Code sur la vente en gros**

52. TELUS fait valoir que TMG tente d'imposer à TELUS la vente jumelée de Mediaset et de deux autres services de langue italienne appartenant à TMG, ce qui, selon elle, est contraire à l'article 5d) du Code sur la vente en gros.

53. L'article 5d) du Code sur la vente en gros se lit comme suit :

Une entreprise de programmation, EDR ou entreprise de médias numériques exemptée ne doit pas imposer à une partie des modalités et conditions de distribution de programmation qui soient déraisonnables sur le plan commercial, telles que :

l'imposition de l'acquisition d'un service ou d'une émission pour obtenir un autre service ou une autre émission (vente jumelée);

54. TELUS indique que la carte tarifaire fournie par TMG ne prévoyait que des tarifs forfaitaires pour les forfaits préassemblés.
55. Bien que le Conseil estime qu'il est clair que TMG incite les EDR à opter pour son modèle forfaitaire préféré et qu'elle a fortement insisté pour que TELUS offre son service TLN, le dossier indique que TMG a offert un tarif forfaitaire pour Mediaset en dehors d'un forfait préassemblé et donc sans vente jumelée au cours des négociations.
56. Le Conseil note également qu'aucun élément de preuve du dossier de la présente instance ne démontre que TMG a exigé l'acquisition d'un autre service pour obtenir Mediaset et s'est ainsi livré à des pratiques de vente jumelée.
57. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut que TMG n'a pas violé l'article 5d) du Code sur la vente en gros dans le cadre de ses négociations avec TELUS pour la distribution de Mediaset dans un forfait de services de programmation.

#### **Non-conformité à l'égard de l'article 5e) du Code sur la vente en gros**

58. TELUS fait valoir que TMG restreint sa capacité à offrir un plus grand choix de programmation de langue tierce à ses abonnés, ce qui, selon elle, est contraire à l'article 5e) du Code sur la vente en gros.
59. L'article 5e) du Code sur la vente en gros se lit comme suit :

Une entreprise de programmation, EDR ou entreprise de médias numériques exemptée ne doit pas imposer à une partie des modalités et conditions de distribution de programmation qui soient déraisonnables sur le plan commercial, telles que :

l'imposition de modalités et conditions déraisonnables qui restreignent la capacité d'une EDR à donner le choix aux consommateurs;
60. Le Conseil note que l'intention de cette disposition est d'empêcher les services de programmation d'insister sur des modalités à leur propre avantage qui pourraient être au détriment du choix et de la souplesse. Bien que TMG ait cherché avec persistance à obtenir de TELUS un forfait TLN d'une manière qu'elle estime satisfaisante, elle a offert un forfait tarifaire pour Mediaset qui n'implique aucun autre de ses services. Selon le Conseil, les renseignements figurant au dossier ne démontrent pas que l'offre de TMG est déraisonnable ni que la position de TMG était inamovible. Sur la base du dossier de l'instance, de nouvelles négociations ou une médiation pourraient éventuellement conduire à de nouvelles propositions de TMG avec une marge plus équilibrée pour TELUS.

61. Comme il est indiqué dans le Code sur la vente en gros, le Conseil estime qu'un marché de vente en gros dynamique et en santé est un marché où les risques et les bénéfices sont assumés 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. Selon le Conseil, les renseignements du dossier relatifs à ce différend dans son ensemble démontrent que les actions de TMG ne perturbent pas cet équilibre. À ce titre, le Conseil estime que les éléments de preuve au dossier ne permettent pas de conclure que TMG a enfreint l'article 5e) du Code sur la vente en gros.
62. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut que TMG n'enfreint pas l'article 5e) du Code sur la vente en gros, compte tenu des circonstances particulières dans lesquelles TELUS cherche à offrir un forfait avec Mediaset.
63. Malgré le fait que les éléments de preuve n'appuient pas une conclusion selon laquelle TMG n'a pas enfreint l'article 5e) du Code sur la vente en gros ou que sa structure tarifaire proposée est restrictive spécifiquement dans les circonstances de ses négociations avec TELUS, le Conseil s'attend à ce que les deux parties négocient équitablement, d'une manière qui respecte le Code sur la vente en gros, y compris l'article 5e).

### **Rappels sur les questions soulevées dans la présente demande**

64. Le Conseil estime que les questions soulevées dans la présente demande sont de nature commerciale et auraient été traitées de manière plus appropriée dans le contexte des négociations en cours entre les parties, où celles-ci auraient pu résoudre le différend de manière bilatérale ou avec l'aide d'une médiation. Bien que les parties puissent faire appel au Conseil pour faciliter la résolution des plaintes, celui-ci s'attend généralement à ce que les parties fassent des efforts raisonnables pour résoudre leurs différends avant de soumettre ces questions au Conseil aux fins de décision.
65. Le Conseil note qu'il existe des ressources mises à disposition pour aider les parties en cas d'échec des négociations, qui auraient été des mécanismes plus appropriés dans le présent cas. Ces ressources comprennent :
  - la médiation assistée par le personnel, qui est un processus confidentiel de résolution des différends, dans le cadre duquel le personnel du Conseil aide les parties à parvenir à une résolution mutuellement acceptable;
  - l'arbitrage de l'offre finale, qui est un processus public, réservé exclusivement aux différends d'ordre pécuniaire, et qui aboutit à une décision contraignante.
66. En outre, le Conseil note que lorsque les parties souhaitent alléguer des violations au Code sur la vente en gros, il leur incombe de fournir les éléments de preuve nécessaires pour étayer leurs affirmations.
67. En ce qui concerne la question des ventes jumelées, le Conseil estime qu'il convient de rappeler que les ventes jumelées sont considérées comme une pratique commerciale

déraisonnable dans les négociations entre radiodiffuseurs. Toutefois, conformément au Code sur la vente en gros, rien n'empêche un programmeur d'offrir des tarifs groupés pour inciter les EDR à distribuer leurs services.

### **Documents connexes**

- *Plainte alléguant un refus de Bell Média inc. de fournir certains de ses services de programmation*, décision de radiodiffusion CRTC 2018-56, 12 février 2018
- *Code sur la vente en gros*, politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2015-438, 24 septembre 2015
- *Interprétation du Code sur la vente en gros*, bulletin d'information de radiodiffusion CRTC 2015-440, 24 septembre 2015