



Décision de radiodiffusion CRTC 2004-3

Ottawa, le 8 janvier 2004

Plainte de Novus Entertainment Inc. accusant Shaw Cablesystems Company de pratiques anticoncurrentielles de commercialisation

Le Conseil rejette une plainte de Novus Entertainment Inc. alléguant que Shaw Cablesystems Company a enfreint l'article 9 du Règlement sur la distribution de radiodiffusion. Cet article interdit à une titulaire d'accorder une préférence indue à quiconque, y compris à elle-même, ou d'assujettir quiconque à un désavantage indu.

Les parties

1. Shaw Cablesystems Company (Shaw) et Novus Entertainment Inc. (Novus) exploitent toutes deux des entreprises de distribution de radiodiffusion (EDR) par câble concurrentes dans la région du Grand Vancouver. Shaw exploite la principale entreprise du genre dans la région et dessert près de 600 000 abonnés. Novus, qui a obtenu sa licence en 1996, dessert environ 4 000 abonnés.

La plainte

2. Novus a déposé en date du 30 janvier 2003 une plainte alléguant que la campagne de promotion de commercialisation lancée par Shaw (la promotion THP) constituait une pratique de vente à prix abusif. Dans une lettre ultérieure datée du 3 février 2003, Novus a, entre autres, accusé Shaw d'avoir effectué un transfert non autorisé du service par câble d'un abonné de Novus.
3. Dans une autre lettre datée du 10 février 2003, Novus a modifié sa plainte et demandé au Conseil d'établir si la promotion THP avait accordé à Shaw un avantage indu ou assujetti ses concurrents ou quiconque à un désavantage indu, contrevenant ainsi à l'article 9 du *Règlement sur la distribution de radiodiffusion* (le Règlement). Dans le contexte de cette plainte, Novus a également signalé un autre exemple de transfert non autorisé d'abonné.
4. Les 28 février et 19 mars 2003, Shaw a répliqué par lettres à la plainte de Novus. Dans une lettre du 27 mars 2003, Novus a renouvelé sa requête demandant au Conseil d'interdire aux entreprises dominantes toute promotion visant uniquement les abonnés de leurs concurrents lorsque ces promotions offrent des prix inférieurs aux coûts ou déraisonnablement bas.

5. Dans les paragraphes suivants, le Conseil examine à la lumière de l'article 9 du Règlement les particularités de la promotion THP de Shaw ainsi que la question des transferts d'abonnés de Novus à Shaw.

La promotion de Shaw

Position de Novus

6. La plainte de Novus concerne la promotion THP de Shaw offerte pour une durée limitée, soit entre le 20 janvier et le 28 février 2003, à plus de 40 000 éventuels abonnés de Vancouver. Tous les nouveaux abonnés qui se prévalaient du service de Shaw bénéficiaient alors du forfait suivant :
- 60 jours gratuits de câble numérique de Shaw comprenant la totalité du forfait maison (avec l'Internet haute vitesse de Shaw);
 - 5 matchs gratuits des Canucks offerts à la carte (valeur de 49,75 \$);
 - 2 films « sur demande » gratuits de Shaw;
 - la location gratuite de 12 mois d'un terminal numérique de Shaw et d'un modem haute vitesse devant appartenir à l'abonné après 12 mois;
 - l'installation gratuite.
7. Parce que le Conseil n'a pas de politique ou règle balisant clairement la vente à prix abusif, Novus estime que celui-ci devrait revoir cette question sous l'angle des notions de préférence induue ou de désavantage indu énoncées à l'article 9 du Règlement et en tenant compte des effets à long terme de la pratique de Shaw sur la concurrence entre les EDR.
8. Novus soutient que la promotion de commercialisation de Shaw représente un comportement anticoncurrentiel puisque Shaw est le principal fournisseur de service par câble et qu'elle peut utiliser son vaste bassin d'abonnés et sa position dominante pour financer des offres destinées à une clientèle ciblée à des prix inférieurs aux coûts. Novus maintient que les concurrents de Shaw de la région de Vancouver, qui ne desservent qu'un nombre restreint d'abonnés, ne font pas le poids face à ces prix anticoncurrentiels. Novus fait valoir que, s'il faut se fier aux pertes qu'elle a subies après une semaine de cette campagne, il est clair que Shaw finira par éliminer Novus et, de ce fait, établira son monopole. Selon Novus, ce résultat donnerait une préférence induue à Shaw et, à court terme, aux clients ciblés de Novus. Toutefois, ces derniers seraient ensuite assujettis à un désavantage indu si Shaw réussissait à l'éliminer comme concurrente. La plaignante a également affirmé que Shaw avait assujetti ses abonnés actuels à un désavantage indu puisque ceux-ci ont dû financer la promotion. À cet égard, Novus a remis au Conseil des lettres types d'abonnés de Shaw indiquant que celle-ci ne leur avait pas fait d'offres comparables à celles faites aux clients de Novus.

9. Enfin, Novus fait valoir que le prix de la promotion était si déraisonnable que Shaw ne pouvait proposer cette offre à tous ses clients sans affecter ses profits. Shaw n'a pas affaibli sa propre situation financière en limitant son offre aux seuls abonnés de la concurrence, mais elle a eu un impact considérable sur les affaires de ses concurrents.

Position de Shaw

10. Le 28 février 2003, en réponse à la plainte, Shaw a indiqué que l'offre promotionnelle n'avait qu'une durée limitée, soit entre le 20 janvier et le 28 février 2003. Dans sa lettre subséquente en date du 19 mars 2003, Shaw a confirmé qu'aucune offre similaire n'était alors proposée et précisé que son offre ne visait que les personnes non abonnées au câble et aux services Internet de Shaw à ce moment-là, ce qui pouvait inclure les abonnés à des EDR par satellite de radiodiffusion directe concurrentes, les abonnés de Novus ou de services illégaux par satellite, ou encore les personnes n'ayant alors aucun accès à des services de radiodiffusion autres que ceux disponibles en direct. Shaw a indiqué que les abonnés de Novus ne constituaient qu'un infime pourcentage de cette éventuelle clientèle.
11. De l'avis de Shaw, l'utilisation de campagnes promotionnelles ciblées est monnaie courante lorsque plusieurs fournisseurs se font concurrence. Selon Shaw, le Conseil a officiellement admis dans *Plainte de Câble VDN inc. contre Vidéotron ltée dans laquelle elle allègue que Vidéotron ltée a enfreint l'article 9 du Règlement sur la distribution de radiodiffusion*, décision de radiodiffusion CRTC 2003-25, 24 janvier 2003, que les règles de reconquête¹ envisageaient la possibilité de rabais ou d'autres stimulants destinés à reconquérir des clients.
12. Shaw estime que Novus n'a fourni aucun élément permettant d'établir que la promotion avait pu conférer une préférence ou un désavantage à quiconque, pas plus qu'elle n'a étayé son accusation de prix abusifs. Enfin, Shaw a formellement nié qu'une quelconque de ses activités de promotion en cours ou antérieures ait pu être anticoncurrentielle.

Analyse et décision du Conseil

13. L'article 9 du Règlement se lit comme suit :

Il est interdit au titulaire d'accorder à quiconque, y compris lui-même, une préférence indue ou d'assujettir quiconque à un désavantage indu.

14. Quant à savoir si l'offre promotionnelle de Shaw avait accordé ou non une préférence soit à elle-même, soit à quiconque, ou assujetti quiconque à un désavantage, le Conseil estime que la promotion THP accordait une préférence aux nouveaux abonnés de Shaw et un désavantage à ceux déjà abonnés, du fait que tout nouvel abonné qui recevrait le

¹ Le Conseil a défini les règles de reconquête dans *Litige du CDIC – Règles relatives à la communication entre le client et l'entreprise de distribution de radiodiffusion*, lettre-décision du CRTC, 1^{er} avril 1999.

forfait de services décrit au paragraphe 6 ci-dessus profiterait d'économies de plus de 500 \$ par rapport au coût que les abonnés actuels devraient défrayer pour le même forfait.

15. Pour juger du caractère indu de la préférence ou du désavantage, le Conseil s'est demandé s'il avait pu y avoir ou pouvait y avoir un impact négatif déterminant sur les affaires de la plaignante ou sur toute autre personne. Il a aussi examiné l'impact qu'il avait pu y avoir ou pouvait y avoir sur la réalisation des objectifs de la politique canadienne de radiodiffusion énoncée dans la *Loi sur la radiodiffusion*.
16. Quant à l'argument de Novus voulant que Shaw se soit attribuée à elle-même une préférence indu en récupérant un nombre important d'abonnés des entreprises concurrentes et en mettant ainsi en place de nouvelles barrières à une concurrence véritable, Novus n'a fourni aucun indice du nombre de clients qu'elle-même ou d'autres entreprises concurrentes auraient perdus. Par conséquent, le Conseil ne peut évaluer l'impact, s'il y a lieu, ou l'ampleur de l'impact de cette promotion sur Novus ou sur la concurrence. Ceci peut s'expliquer en partie par le fait que la promotion THP de Shaw constituait une offre unique et non une promotion fréquente ou régulière, et que celle-ci n'était offerte que pour une période de temps donnée.
17. En ce qui a trait aux inquiétudes de Novus qui craint que Shaw ne lance d'ici quelques mois une autre campagne promotionnelle, pouvant entraîner l'élimination de la concurrence, il n'existe aucune preuve indiquant l'intention de Shaw de proposer de telles offres ou promotions à une plus grande fréquence ou sur des périodes de temps plus longues.
18. Selon le dossier dont il dispose, le Conseil ne peut conclure que la préférence et le désavantage accordés par la promotion THP étaient indûs. Par conséquent, le Conseil conclut que Shaw n'a pas enfreint l'article 9 du Règlement. En revanche, il précise que sa décision pourrait être différente si une plainte fondée sur l'article 9 du Règlement démontrait que des promotions de ce type étaient plus fréquentes ou offertes sur des périodes de temps prolongées.

Transfert non autorisé des abonnés de Novus

Position de Novus

19. Tel qu'indiqué plus haut, Novus a allégué dans sa plainte que Shaw avait effectué deux transferts non autorisés d'abonnés de Novus pendant la promotion THP et ajouté que ce type de transfert était une pratique courante pendant des campagnes de commercialisation féroces.

Position de Shaw

20. Shaw a rejeté toutes les accusations de transferts non autorisés d'abonnés lancées par Novus. Dans sa lettre du 28 février 2003, Shaw a indiqué que les deux clients en question avaient été rebranchés à Novus même si ceux-ci avaient au départ choisi l'offre promotionnelle de Shaw.

Analyse et décision du Conseil

21. Bien qu'il n'ait pas été établi si ces deux transferts avaient effectivement été autorisés ou non, le Conseil note que les pratiques habituelles de transferts d'abonnés de Novus et de Shaw consistent à s'envoyer l'une à l'autre des avis de débranchement par télécopieur et que ces avis ont été respectés intégralement. Le Conseil estime donc que la procédure utilisée par les deux parties semble efficace.

Conclusion

22. À la lumière des différences factuelles, le Conseil n'est pas en mesure d'établir si ces deux transferts constituent des violations de l'article 9 du Règlement.

Secrétaire général

La présente décision devra être annexée à la licence. Elle est disponible, sur demande, en média substitut et peut également être consultée sur le site Internet suivant :
<http://www.crtc.gc.ca>