



Politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2011-601-1

Version PDF

Autre référence : 2011-601

Ottawa, le 14 octobre 2011

Cadre réglementaire relatif à l'intégration verticale - Correction

Par la présente, le Conseil corrige l'annexe 1 de la politique réglementaire de radiodiffusion 2011-601, publiée le 21 septembre 2011. L'annexe 1 énonce des objectifs et lignes directrices généraux qui, selon le Conseil, devraient être pris en considération, à titre de guides, par les entreprises de radiodiffusion impliquées dans des négociations pour des ententes commerciales de gros. Nonobstant la nature et l'intention clairement exprimées du contenu de l'annexe 1, cette annexe comprenait, à quelques endroits, le verbe « doit », pouvant être interprété comme étant de nature obligatoire. Par conséquent, le Conseil remplace l'annexe 1 de la politique réglementaire de radiodiffusion 2011-601 par une annexe corrigée, dans laquelle le verbe « doit » est remplacé par le verbe « devrait ». L'annexe corrigée, dans laquelle les changements sont indiqués en caractères **gras**, est jointe au présent document.

Secrétaire général

Annexe 1 à la politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2011-601-1

Annexe 1 corrigée à la politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2011-601

Code de déontologie à l'égard des interactions et des ententes commerciales

Ce code établit les objectifs et lignes directrices généraux qui devraient, selon le Conseil, guider les ententes commerciales entre les entreprises de distribution de radiodiffusion (EDR), les entreprises de programmation et les entreprises néomédiatiques exemptées. Bien que le Conseil juge généralement préférable que de telles questions se règlent au moyen de négociations entre les parties, sans son intervention, il demeure des situations où, dans l'intérêt public, il décide d'intervenir. Le Conseil s'attend à ce que cela se produise surtout dans des cas où, par exemple, l'atteinte des objectifs établis dans la *Loi sur la radiodiffusion* pourrait être compromise ou lorsque des clauses du présent code ne sont pas respectées par les parties à des ententes commerciales. Par conséquent, ce code devrait être considéré comme un guide sur les questions qui devraient être discutées par les parties au cours des négociations entre les EDR, les entreprises de programmation et les entreprises néomédiatiques exemptées, mais aussi comme une illustration du type d'information dont le Conseil tiendra compte dans tout processus ultérieur, qu'il s'agisse de ceux relatifs à des allégations de préférence indue ou de désavantage indu ou de demandes de règlement de différends.

1. 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.
2. Le cas échéant, la négociation d'un tarif de gros pour un service de programmation fondé sur sa juste valeur marchande doit tenir compte des facteurs suivants :
 - a. l'évolution des tarifs dans le temps;
 - b. le degré de pénétration et les remises sur la quantité;
 - c. l'assemblage du service;
 - d. les tarifs payés par les EDR non affiliées pour le service de programmation;
 - e. les tarifs payés pour des services de programmation de valeur semblable aux yeux des consommateurs;
 - f. 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;
 - g. le tarif de détail exigé pour le service pris individuellement;
 - h. le tarif de détail de tout forfait dans lequel le service est inclus.
3. Lorsqu'une EDR inclut des services de programmation liés dans des forfaits thématiques, elle **devrait** également y inclure tous les services de programmation non liés pertinents.
4. Un service de programmation de catégorie A indépendant **devrait**, à moins que les parties en conviennent autrement, être inclus dans le meilleur forfait possible compatible avec son genre et sa programmation.
5. 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.
6. Une EDR **devrait** offrir à un service de programmation un soutien à l'égard du marketing comparable à celui qu'elle offre à des services similaires ou à des services liés