



## Décision de radiodiffusion CRTC 2018-145

Version PDF

Référence : Demande de la Partie 1 affichée le 5 octobre 2017

Ottawa, le 4 mai 2018

**Québecor Média inc., au nom de Vidéotron s.e.n.c.**  
Diverses localités au Québec

*Dossier public de la présente demande : 2017-0944-5*

### **Plainte alléguant un manquement au Code sur la vente en gros déposée par Québecor Média inc. contre Rogers Communications Canada Inc.**

*Le Conseil conclut que Québecor Média inc., au nom de Vidéotron s.e.n.c. (Vidéotron), n'a pas démontré que la limite fixée pour les tarifs fixes dans ses ententes d'affiliation avec Rogers Communications Canada Inc. pour les forfaits de télévision à la carte NHL Centre Ice et NFL Sunday Ticket représente un montant minimum exigible, contrairement à la clause 4.g. du Code sur la vente en gros.*

*Par conséquent, le Conseil **rejette** la plainte déposée par Vidéotron, **refuse** les mesures de redressement demandées et lève le statu quo dans cette affaire.*

#### **Les parties**

1. Vidéotron s.e.n.c. (Vidéotron)<sup>1</sup> exploite la plus importante entreprise de distribution de radiodiffusion (EDR) au Québec, ainsi que le service de télévision à la carte (TVC)<sup>2</sup> Canal Indigo.
2. Rogers Communications Canada Inc. (Rogers) exploite le service national de TVC d'intérêt général de langue anglaise distribué par voie terrestre Sportsnet PPV.

---

<sup>1</sup> Dans la décision de radiodiffusion 2017-453, le Conseil a approuvé une demande présentée par Vidéotron ltée en vue d'obtenir l'autorisation d'acquérir l'actif de Vidéotron s.e.n.c. (Vidéotron ltée et 9227-2590 Québec inc., associés dans une société en nom collectif faisant affaire sous le nom de Vidéotron s.e.n.c.).

<sup>2</sup> Les services de TVC sont des services de programmation maintenant appelés « services sur demande ». Par service sur demande, on entend un service de TVC, un service de vidéo sur demande ou tout autre service de programmation qui fournit des émissions accessibles individuellement à la demande d'un abonné.

## Contexte

3. En 2016, Rogers offrait les forfaits de TVC NHL Centre Ice et NFL Sunday Ticket en vertu de sa licence de TVC. Rogers continue de distribuer le forfait de TVC NHL Centre Ice.
4. Selon le dossier de la présente instance, le forfait SportMax (Super Sports Pak en anglais) regroupe les forfaits de TVC qu'offre Vidéotron aux abonnés de son EDR au moyen d'un abonnement mensuel. Le forfait SportMax offert par Vidéotron comprenait les services NFL Sunday Ticket pour la saison 2016 de la NFL et NHL Centre Ice pour les saisons 2016-2017 et 2017-2018 de la LNH.

## La plainte

5. Le 27 septembre 2017, Québecor Média inc., au nom de Vidéotron, a déposé une demande alléguant que Rogers enfreignait la clause 4.g. du Code sur la vente en gros (le Code), énoncé à l'annexe de la politique réglementaire de radiodiffusion 2015-438.
6. Plus précisément, Vidéotron allègue que ses ententes d'affiliation avec Rogers pour le service NHL Centre Ice pour les saisons 2016-2017 et 2017-2018 de la LNH et le service NFL Sunday Ticket pour la saison 2016 de la NFL incluaient un montant minimum exigible, à l'encontre de la clause 4.g. du Code. Cette clause interdit les dispositions qui établissent « tout seuil minimum pour le taux de pénétration, le taux de revenu ou le nombre d'abonnés, sauf s'il est négocié par un service de programmation indépendant » dans les ententes d'affiliation entre une entreprise de programmation, une EDR ou une entreprise de médias numériques exemptée.
7. Vidéotron soutient que le différend respecte les critères du processus de résolution des différends du Conseil. Elle a demandé au Conseil de déterminer que Rogers contrevenait à la clause 4.g. du Code et d'ordonner à Rogers de lui offrir des tarifs raisonnables ne prévoyant pas un montant minimum exigible pour NHL Centre Ice et NFL Sunday Ticket.

## Positions des parties

### Vidéotron

8. Vidéotron fait valoir que le Code s'applique clairement à ce différend, puisqu'il s'applique aux entreprises de programmation et que les services de TVC sont définis comme tel dans le *Règlement sur la distribution de radiodiffusion*. Elle ajoute qu'en tant qu'EDR autorisée, elle distribue les forfaits de TVC complets de Rogers, sur lesquels elle n'exerce aucun contrôle.
9. À l'appui des allégations formulées dans cette plainte, Vidéotron a présenté les arguments clés suivants :

- la limite des tarifs fixes imposée par Rogers correspond au montant minimal imposé par Rogers pour les saisons 2015-2016, avant la mise en œuvre du Code;
  - en imposant une limite pour les tarifs fixes, Rogers s'est en effet garanti un certain niveau de revenus, peu importe les revenus de Vidéotron et son nombre d'abonnés au forfait SportMax, ce qui correspond à la définition de montant minimum exigible;
  - le fait que Rogers ait indiqué qu'une part des revenus n'existe qu'après que les tarifs atteignent un certain seuil constitue un aveu de l'existence d'un montant minimum;
  - le nombre d'abonnés que devrait avoir Vidéotron pour recouvrer les tarifs imposés par Rogers pour les services à supplément en langue anglaise dont il est question est inatteignable dans un marché de langue française;
  - Vidéotron n'a aucune autre solution de rechange pour offrir les services NHL Centre Ice et NFL Sunday Ticket, car elle est empêchée de négocier directement avec les détenteurs de droits compte tenu des exigences relatives à l'attribution d'une licence applicables à son service de TVC Canal Indigo;
  - en demandant un montant minimum déraisonnable, Rogers pourrait s'assurer indirectement l'exclusivité du contenu, à l'encontre des conditions de licence normalisées applicables aux services de TVC.
10. Vidéotron a également déposé en preuve l'entente précédente relative à NHL Centre Ice pour la saison 2015-2016, laquelle entente faisait référence à un « montant minimum », ainsi qu'une facture envoyée par Rogers en 2016 pour NFL Sunday Ticket intitulée « NFL 2016 Minimum Guarantee Prepayment » (Paiement anticipé du montant minimum exigible pour la saison 2016 de la NFL).
11. Enfin, Vidéotron soutient que si aucune autre EDR n'a contesté le barème tarifaire de Rogers, c'est qu'elle se distingue des autres EDR, car elle est la seule à exercer ses activités exclusivement dans le marché de langue française. Vidéotron conclut qu'elle demande que le risque soit partagé équitablement et raisonnablement avec Rogers, conformément à la politique du Conseil énoncée dans la politique réglementaire de radiodiffusion 2015-96.

## **Rogers**

12. Rogers fait valoir que le Conseil devrait refuser la demande de Vidéotron selon les arguments clés suivants :
- le Code ne s'applique pas à la fourniture de seulement une partie de la programmation d'une entreprise de TVC, comme NHL Centre Ice et NFL Sunday Ticket, particulièrement dans le cas d'une EDR détenant une licence pour exploiter sa propre entreprise de TVC;

- même si le Code devait s'appliquer, le Conseil a déjà déterminé qu'un exploitant d'un service de TVC n'est pas tenu de fournir ce service à une EDR;
- le barème tarifaire proposé par Rogers représente une carte de tarification liée au volume raisonnable, et il n'exige donc pas le paiement de seuils minimaux de revenus;
- la règle du statu quo ne s'applique pas dans les situations où la partie invoquant le statu quo (c.-à-d. Vidéotron) a négligé de continuer à distribuer le service de programmation aux mêmes tarifs et selon les mêmes modalités qu'avant le différend.

13. Pour ce qui est du barème tarifaire en soi, Rogers déclare qu'il s'agit d'une combinaison d'une carte de tarification liée au volume (selon laquelle les tarifs par abonné diminuent à mesure que le taux de pénétration augmente) et d'une entente de partage des revenus (aux termes de laquelle Rogers et Vidéotron partageront les revenus des forfaits après que les tarifs payables selon la carte de tarification liée au volume atteignent une certaine valeur). Rogers affirme que bien que la carte de tarification liée au volume ne prévoyait aucun minimum, elle prévoyait un maximum, car les tarifs de la carte ne devaient pas excéder les montants précisés dans les ententes.

14. De plus, Rogers soutient que Vidéotron tente de compléter le service de TVC qu'elle offre à ses abonnés sans ajouter la programmation de langue française qu'exigerait la licence de son service Canal Indigo. Rogers soutient que si Vidéotron estime que sa licence de TVC actuelle est trop restrictive, elle devrait demander des mesures de redressement au Conseil.

15. Rogers note également que les autres titulaires de services de TVC ont été en mesure de négocier un accès à NHL Centre Ice auprès de Rogers Media Inc. en établissant des modalités qui leur sont acceptables. De plus, elle soutient qu'il est incorrect de laisser entendre qu'en appliquant le barème tarifaire applicable à NHL Centre Ice, Rogers exerce des droits exclusifs quant au forfait de NHL Centre Ice, étant donné que la négociation directe auprès du détenteur des droits fait partie des options à la disposition de Vidéotron.

16. Rogers est également en désaccord avec l'argument général de Vidéotron selon lequel les tarifs proposés par Rogers étaient déraisonnables. Rogers soutient plutôt que les tarifs respectent tous les critères relatifs à la juste valeur marchande énoncés à la clause 6 du Code et, plus particulièrement, que les tarifs sont conformes aux tarifs antérieurs que Vidéotron et d'autres EDR non affiliées ont toujours accepté de payer. Rogers fait également remarquer que toutes ses autres EDR clientes ont accepté le barème tarifaire proposé par Rogers pour NHL Centre Ice et que Vidéotron est la seule EDR à s'y être opposée.

## **Interventions**

17. BCE Inc. (Bell) a déposé une intervention en opposition soutenant que le Code ne s'applique pas dans le cas présent. Bell fait remarquer que Vidéotron n'achète qu'une programmation de TVC limitée et non le forfait de TVC complet de Rogers. Bell soutient que le Code aborde la fourniture de services dans leur intégralité et non seulement la fourniture d'émissions individuelles qu'une EDR souhaite offrir à ses abonnés.
18. Bell soutient également que le Code ne s'appliquerait pas dans les cas où Vidéotron décide d'obtenir les services NHL Centre Ice et NFL Sunday Ticket directement auprès d'un fournisseur d'émissions, car les relations avec les fournisseurs d'émissions ne sont pas visées par la portée de la *Loi sur la radiodiffusion*. Bell est d'avis qu'il ne devrait pas y avoir de distinction dans l'application du Code selon la méthode employée par une EDR pour obtenir une programmation de TVC, notamment auprès d'une entreprise de TVC titulaire ou directement auprès d'un fournisseur d'émissions.
19. TELUS Communications Inc. (TELUS) a déposé une intervention favorable. En faisant remarquer qu'elle n'était pas au courant des détails du cas présent, TELUS est intervenue en faveur de l'application du Code. Plus particulièrement, TELUS soutient que le Conseil doit appliquer les mesures de protection du Code de manière que les entités intégrées verticalement ne puissent pas agir comme contrôleuses en ce qui a trait à l'accès au contenu. TELUS indique que le Code vise à prévenir les comportements anticoncurrentiels, comme le refus de l'accès aux services de programmation détenus par les entités intégrées verticalement.

## **Cadre réglementaire**

20. À l'appui des objectifs liés à un marché de vente en gros en santé et dynamique énoncés dans la politique réglementaire de radiodiffusion 2015-96, le Code interdit l'imposition de seuils minimaux de pénétration, de revenus et d'abonnements par les entités intégrées verticalement.
21. Dans la politique réglementaire de radiodiffusion 2015-438, le Conseil affirme que l'objectif de cette interdiction est d'empêcher un service de programmation détenu par une entité intégrée verticalement d'imposer des montants minimaux et par conséquent d'éluder les conséquences du choix des consommateurs. Le Conseil fait de plus remarquer que les montants minimaux pourraient transférer indûment à l'EDR le risque des décisions d'affaires du service de programmation.

## **Analyse et décisions du Conseil**

22. Après avoir examiné le dossier public de la présente demande compte tenu des règlements et des politiques applicables, le Conseil estime que les questions sur lesquelles il doit se pencher sont les suivantes :
  - Le Code s'applique-t-il aux circonstances du cas présent?

- La limite fixée pour les tarifs fixes représente-t-elle un montant minimum exigible?
- Les questions de procédure, y compris la portée de la demande et les observations déposées hors processus.

### **Applicabilité du Code**

23. Le Code régit certains aspects des ententes commerciales entre les EDR, les entreprises de programmation et les entreprises de médias numériques exemptées. Plus précisément, il établit les modalités et conditions qui pourraient être incluses ou non dans les ententes d'affiliation entre les parties contractantes. Habituellement, les EDR concluent des ententes d'affiliation afin de distribuer des services de programmation autorisés ou exemptés.
24. Le Code lie toutes les EDR titulaires. La condition de licence suivante a été imposée à Vidéotron lors de son dernier renouvellement licence dans la décision de radiodiffusion 2016-458 :
- À compter du 1<sup>er</sup> décembre 2016, le titulaire doit respecter le Code sur la vente en gros, énoncé à l'annexe de *Code sur la vente en gros*, politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2015-438, 24 septembre 2015, dans ses relations avec toute entreprise de radiodiffusion titulaire ou exemptée.
25. Le Code lie également tous les services de programmation autorisés. Conformément à la décision de radiodiffusion 2014-344, l'entreprise de TVC autorisée de Rogers est assujettie aux conditions de licence normalisées énoncées dans la politique réglementaire de radiodiffusion 2013-561, modifiée par la politique réglementaire de radiodiffusion 2017-138, y compris ce qui suit :
- Le titulaire doit se conformer au Code sur la vente en gros, énoncé à l'annexe de *Code sur la vente en gros*, politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2015-438, 24 septembre 2015, dans ses relations avec toute entreprise de radiodiffusion titulaire ou exemptée.
26. Dans le cas présent, les trois ententes d'affiliation indiquent précisément que les deux parties aux ententes sont i) une entreprise de programmation de TVC autorisée (c.-à-d. Rogers Communications Canada Inc.) et ii) une « entreprise affiliée » exploitant une EDR terrestre (c.-à-d. Vidéotron).
27. Les ententes en question sont donc conclues explicitement entre le titulaire d'une entreprise de TVC et le titulaire d'une EDR, lesquels sont tous deux liés par le Code. De plus, les modalités et conditions en question dans cette demande font partie des aspects de la relation entre les distributeurs et les entreprises de programmation définis dans le Code.
28. Par conséquent, le Conseil conclut que le Code s'applique aux ententes d'affiliation en question.

## La limite fixée pour les tarifs fixes représente-t-elle un montant minimum exigible?

29. Après avoir examiné les modalités énoncées dans les trois ententes d'affiliation déposées dans cette plainte, le Conseil estime que le barème tarifaire établi dans ces ententes est à juste titre décrit comme une combinaison d'une carte de tarification liée au volume (selon laquelle les tarifs par abonné diminuent à mesure que le volume d'abonnés augmente) et d'une entente de partage des revenus (qui permet à une EDR et aux services de programmation de partager les revenus lorsque le nombre d'abonnés atteint un certain seuil).
30. Pour ce qui est de l'allégation particulière de Vidéotron concernant le montant minimum exigible, le Conseil estime que la limite fixée pour les tarifs fixes est en fait une somme fixe applicable lorsque les revenus calculés selon la carte de tarification atteignent une valeur établie. Selon l'évaluation de la carte de tarification faite par le Conseil, Vidéotron pourrait payer un montant inférieur à la limite des tarifs fixes selon divers volumes d'abonnés.
31. Le Conseil est donc d'avis que la limite des tarifs fixes ne constitue pas un revenu plancher, car selon certaines circonstances, les paiements annuels que verse Vidéotron à Rogers pourraient être inférieurs à la limite. Par conséquent, le Conseil conclut que la limite des tarifs fixes ne représente pas un montant minimum exigible.
32. De plus, malgré les défis décrits par Vidéotron en ce qui a trait à l'atteinte d'un nombre élevé d'abonnés pour les forfaits de TVC dans son marché linguistique, le Conseil estime que Vidéotron n'a pas démontré que la composante de partage des revenus de la limite des frais fixes constitue ou contient un montant minimum exigible.
33. Enfin, en ce qui a trait à l'entente précédente et à la facture déposées par Vidéotron, qui font explicitement référence à un « montant minimum », le Conseil fait remarquer que ces documents sont antérieurs à la mise en œuvre du Code et qu'ils ne sont pas compris dans la portée des ententes examinées dans la présente instance.
34. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil **rejette** la plainte de Vidéotron et **refuse** les mesures de redressement demandées.
35. Le Conseil prend note de la déclaration de Vidéotron selon laquelle il serait difficile d'atteindre le nombre beaucoup plus élevé d'abonnés requis pour profiter de la composante de partage des revenus du barème tarifaire, étant donné que Vidéotron commercialise des forfaits à supplément de TVC en langue anglaise dans un marché principalement de langue française. De plus, si le volume d'abonnés est inférieur, il existe une grande différence entre les tarifs mensuels de gros et les tarifs de détail réels et suggérés pour les forfaits de TVC. Le Conseil fait remarquer que, selon la demande de Vidéotron, ce processus abordait la question de savoir si le barème tarifaire des ententes d'affiliation contrevenait à la clause 4.g. du Code. Le Conseil rappelle à Rogers qu'elle doit s'assurer que ses ententes d'affiliation respectent par ailleurs toutes les clauses du Code.

## Questions de procédure

36. Rogers a demandé que l'entente concernant le service NFL Sunday Ticket pour la saison 2016 et l'entente relative au service NHL Centre Ice pour la saison 2016-2017 soient exclues de la portée de la présente instance, car le défaut de Vidéotron de présenter une demande en vertu de la partie 1 à la fin de 2016 l'empêche de remettre en question l'application du Code dans le cadre de ces ententes.
37. Les règles du statu quo ne devraient pas être invoquées à la légère, ni servir à accorder un droit d'accès de facto, elles visent à fournir un maximum de possibilités aux parties afin de négocier l'objet du différend, en vue de résoudre le différend sans faire appel au Conseil.
38. Selon la disposition sur le statu quo énoncée à l'article 15.01 du *Règlement sur la distribution de radiodiffusion* et à l'article 15 du *Règlement sur les services facultatifs*, le différend prend fin et le statu quo est levé seulement lorsque les parties parviennent à une entente ou lorsque le Conseil rend sa décision à l'égard du différend. Comme aucune des deux options n'a été exercée avant la présente décision, la règle du statu quo est demeurée en vigueur à l'égard des questions en litige énoncées dans l'avis de différend déposé par Vidéotron le 20 octobre 2016.
39. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut que les conclusions rendues ci-dessus s'appliquent aux ententes d'affiliation relative aux services NFL Sunday Ticket pour la saison 2016 de la NFL et NHL Centre Ice pour les saisons 2016-2017 et 2017-2018 de la LNH.
40. Enfin, chacune des parties a déposé des observations hors des procédures normales applicables en vertu du processus de la partie 1 du Conseil<sup>3</sup>. Vidéotron a fait valoir que le Conseil ne devrait pas accepter les observations supplémentaires que Rogers a versées au dossier de l'instance étant donné qu'aucun intervenant n'a présenté de faits allant au-delà de sa demande et que Rogers retardait indûment le processus.
41. Compte tenu des circonstances de la présente instance, le Conseil estime qu'il convient d'inclure les observations supplémentaires au dossier de l'instance.

Secrétaire général

## Documents connexes

- *Vidéotron s.e.n.c. – Acquisition d'actifs (réorganisation intrasociété)*, décision de radiodiffusion CRTC 2017-453, 18 décembre 2017
- *Exigences normalisées pour les services sur demande*, politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2017-138, 10 mai 2017

---

<sup>3</sup> Observations de Rogers datées du 21 novembre 2017 et du 6 décembre 2017, et observations de Vidéotron datées du 1<sup>er</sup> décembre 2017 et du 8 décembre 2017.

- *Renouvellement de licences d'entreprises de distribution de radiodiffusion – Examen des pratiques relatives au petit service de base et aux options d'assemblage souples, et imposition de diverses exigences*, décision de radiodiffusion CRTC 2016-458, 21 novembre 2016
- *Code sur la vente en gros*, politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2015-438, 24 septembre 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
- *Rogers Sportsnet PPV (services terrestre et par satellite de radiodiffusion directe) – Renouvellement de licences*, décision de radiodiffusion CRTC 2014-344, 25 juin 2014
- *Cadre réglementaire révisé pour les services de télévision à la carte*, politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2013-561, 23 octobre 2013