



Via la clé d'accès

Le 9 août 2012

Monsieur John Traversy
Secrétaire général
Conseil de la radiodiffusion et des
Télécommunications canadiennes (CRTC)
Ottawa (Ontario)
K1A 0N2

Objet : Avis de consultation de radiodiffusion CRTC 2012-370 – Demande 2012-0516-2 présentée par BCE inc. en vue d'acquérir le contrôle effectif d'Astral Media inc. et de ses filiales

Monsieur le Secrétaire général,

1. V Interactions inc. ("V Interactions" ou "V") désire soumettre certaines observations sur la demande présentée par BCE inc. (« BCE » ou « Bell »), au nom d'Astral Media inc. (« Astral »), en vue d'obtenir l'autorisation de prendre le contrôle effectif d'Astral et de ses filiales en acquérant la totalité des actions émises d'Astral. V ne souhaite pas comparaître à l'audience publique.
2. V Interactions ne s'oppose pas, en tant que tel, à la transaction intervenue entre Bell et Astral. Elle est néanmoins très préoccupée par l'impact qu'entraînera la reconfiguration du marché télévisuel de langue française sur les télédiffuseurs privés indépendants si le Conseil donne son aval à la transaction telle que proposée.
3. En effet, si le Conseil approuve l'acquisition d'Astral par BCE, Bell et Quebecor Media inc. (« QMi ») contrôleront, à elles seules, plus de 60% des parts de l'écoute de la télévision auprès de l'auditoire francophone au Québec. La part des télédiffuseurs privés indépendants (V, Pelmorex, Serdy et Avis de recherche) sera inférieure à 10%.
4. Au-delà de ces données, les impacts de cette consolidation risquent de se faire sentir concrètement de plusieurs façons.



Acquisition des meilleurs films et séries étrangères

5. L'acquisition d'Astral confèrera à Bell Média un énorme pouvoir d'achat au niveau des acquisitions d'émissions étrangères. En possédant le plus important réseau de télévision privée de langue anglaise au pays (CTV) de même que CTV2, les services de télévision payante TMN, MPix, Super Écran et Cinépop ainsi qu'un nombre considérable de services spécialisés de langue anglaise et française, Bell disposera d'un avantage concurrentiel considérable et sera en mesure de négocier auprès des distributeurs les droits sur les concepts, films et séries de fiction étrangères les plus attrayants à la fois pour les marchés de langues anglaise et française.
6. L'inévitable guerre que se livreront Bell et QMi pour l'acquisition de ces films et séries pour le marché de langue française risque également d'entraîner une flambée du prix des licences et V Interactions en subira indéniablement les contrecoups dans la mesure où elle devra dépenser davantage pour s'approvisionner en acquisitions étrangères sans détenir les leviers dont disposent ses deux principaux concurrents dans leurs négociations avec les détenteurs de droit en vue d'acquérir les séries les plus attrayantes. L'augmentation prévisible de ces coûts d'acquisition aura donc pour conséquence de laisser moins de ressources pour du contenu original canadien de langue française.

Distribution du contenu des indépendants sur les plateformes mobiles

7. L'autre menace qui guettent les télédiffuseurs privés indépendants de langue française concerne leur capacité de négocier des ententes équitables et satisfaisantes pour la déclinaison de leurs contenus télévisuels sur les diverses plateformes numériques contrôlées par Bell et QMi.
8. Dans sa politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2011-601 établissant le cadre réglementaire relatif à l'intégration verticale et l'ordonnance de radiodiffusion CRTC 2012-409 modifiant l'*Ordonnance d'exemption relative aux entreprises de radiodiffusion de médias numériques*, le Conseil s'est préoccupé des intérêts des consommateurs en interdisant aux distributeurs d'offrir en exclusivité sur leurs services mobiles, une programmation d'abord conçue pour la télévision traditionnelle, les services spécialisés, payants ou de VSD. Cette mesure vise d'abord et avant tout les entreprises de distribution intégrées à des groupes possédant des services de programmation (QMi, Bell, Rogers, Shaw). En adoptant cette approche, le Conseil souhaitait garantir aux consommateurs l'accès à la programmation la plus populaire selon des conditions commerciales normales, sans que ceux-ci n'aient pour ce faire à s'abonner, à titre d'exemple, à plus d'un service de téléphonie sans fil offrant du contenu télévisuel. Cette interdiction ne s'applique pas toutefois au contenu développé spécifiquement pour ces plateformes.



9. En revanche, rien dans ce cadre réglementaire et dans les modifications aux divers règlements qui entreront en vigueur le 1^{er} septembre prochain n'oblige les EDR intégrées verticalement à négocier des ententes de distribution avec des télédiffuseurs concurrents pour du contenu télévisuel à décliner sur leurs diverses plateformes numériques. Dans la guerre sans merci que se livreront QMi et Bell-Astral en vue de se démarquer l'un par rapport à l'autre, les télédiffuseurs privés indépendants risquent d'être les grands laissés-pour-compte. Au mieux, ils devront négocier leur contenu à rabais à cause du déséquilibre des forces en présence. Ultimement ce sont les consommateurs qui écoperont en étant privés d'un accès à du contenu attrayant.

Des revenus publicitaires en péril

10. L'acquisition éventuelle d'Astral par Bell aura aussi des incidences sur la capacité pour les télédiffuseurs privés indépendants à générer leur juste part des revenus publicitaires dans le marché de langue française et plus particulièrement dans les marchés locaux. Déjà, la position dominante d'Astral au niveau des services spécialisés dans le marché de langue française et la quantité considérable d'inventaire commercial dont elle dispose entraînent une pression à la baisse sur la tarification des messages publicitaires à la télévision.
11. De plus, Astral sollicite activement les clients locaux des divers marchés régionaux, privant ainsi les télédiffuseurs traditionnels locaux de revenus qui devraient normalement leur être alloués. Or, cette ponction des revenus de publicité locale par Astral se fait dans un contexte où celle-ci n'a aucune obligation réglementaire à respecter dans les marchés régionaux, contrairement aux télédiffuseurs traditionnels locaux qui, eux, ne pourront plus compter sur l'apport du Fonds pour l'amélioration de la programmation locale (FAPL) qui disparaîtra graduellement d'ici deux ans. Ce déséquilibre concurrentiel tout à fait inéquitable ainsi que l'ajout de RDS, RDS2 et RDS Info au nombre impressionnant de services spécialisés détenus par Astral dans le marché de langue française risquent d'exacerber une situation déjà fort préoccupante pour les télédiffuseurs traditionnels en particulier.
12. Par ailleurs, Bell est l'un des plus importants annonceurs au Québec. Or, elle ne se cache pas pour annoncer d'ores et déjà ses couleurs en indiquant qu'elle réduirait les budgets publicitaires qu'elle alloue actuellement à des télédiffuseurs non liés. Dans une lettre au Conseil en date du 31 mai 2012, en réponse à une question visant à déterminer ce que Bell entendait par « certaines économies à être réalisées par certaines activités de BCE parmi les différentes plateformes médias d'Astral », Bell a répondu ce qui suit :

« Cette phrase fait référence à des synergies que l'on s'attend à ce que Bell Média réalise en lien avec la réallocation de la dépense en publicité présentement allouée à différentes tierces parties quant aux différentes plateformes publicitaires d'Astral : radio, télévision et affichage. Bell Média achète actuellement de la publicité de diverses tierces parties en lien avec ses



différents domaines d'exploitation et l'acquisition d'Astral devrait d'une certaine façon réduire cette dépense envers ces tierces parties.»¹

13. Ainsi, les télédiffuseurs indépendants risquent d'être privés de l'accès aux dépenses en publicité de deux des plus importants annonceurs au Québec, Bell et Vidéotron, puisqu'il est déjà de notoriété que QMi privilégie une stratégie similaire en minimisant les placements publicitaires auprès des entreprises qui ne lui appartiennent pas.

Impossibilité pour les indépendants de lancer de nouveaux services spécialisés

14. Dans sa Politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2011-601, le Conseil a indiqué que, conformément à son approche de longue date de favoriser les services de programmation indépendants, « *il désirait explorer le type de mesures, s'il en est, pouvant s'avérer nécessaire afin de tenir compte de la situation particulière des petits services de radiodiffusion indépendants.* »
15. C'est dans cet esprit que le Conseil a adopté une mesure prévoyant que pour chaque service de catégorie B de langue française lié, distribué par une entreprise de distribution intégrée verticalement, celle-ci aurait l'obligation de distribuer trois services de catégorie B non liés, dont deux doivent être de langue française, l'un de ceux-ci devant être un service de catégorie B de langue française indépendant. Le Conseil estimait, en adoptant cette mesure, qu'au moins 25% des services de catégorie B offerts par les distributeurs seront indépendants. Malheureusement, dans le marché de langue française, rien n'est moins sûr.
16. D'abord, il est important de rappeler que la plupart des services spécialisés de langue française acquis par Bell dans le cadre de cette transaction sont des services de catégorie A, bénéficiant d'une protection de genre et non assujettis à la règle du 3 :1 à laquelle nous faisons référence dans le paragraphe précédent.
17. Ces services disposent d'une large base d'abonnés et de parts d'écoute significatives. Tout nouveau service de catégorie B ne peut leur faire une concurrence directe et est soumis à des restrictions importantes non seulement quant à leur nature mais également au niveau de la diffusion d'émissions appartenant à certaines catégories prisées du public. Ces restrictions constituent un frein à leur développement de sorte qu'il est difficile pour de nouveaux services de catégorie B, encore davantage lorsqu'ils sont lancés par des télédiffuseurs indépendants, de s'imposer dans le marché.
18. De plus, ces nouveaux services ne disposent pas de la capacité de leurs concurrents intégrés d'assurer une promotion croisée avec les autres entités du groupe. Enfin, ils ne contrôlent pas la mise en marché de leurs services qui s'exerce essentiellement par les EDR, d'abord quant à l'assemblage, puis au niveau de l'abonnement par le biais des services à la clientèle de ces mêmes EDR.

¹ Lettre de BCE à Mme Rachel Marleau, gestionnaire, Analyse corporative réglementaire, propriétés et acquisitions, en date du 31 mai 2012; Réponse à la question Q10a), page 10.



19. Dans ce contexte, l'approbation de la transaction Bell-Astral fera en sorte que les télédiffuseurs privés indépendants auront pour concurrents dans le marché de langue française deux entreprises intégrées verticalement qui contrôleront plus de 60% de l'écoute télévisuelle et qui seront aussi les deux plus importantes entreprises de distribution sur le territoire du Québec.
20. Il est par conséquent illusoire de penser que de nouveaux services spécialisés indépendants verront le jour dans un tel environnement concurrentiel à moins que le Conseil ne revoie les mesures réglementaires en place.

Des avantages tangibles à revoir

21. Bell propose un bloc d'avantages tangibles de 139,3 millions \$ pour la portion de la transaction qui concerne les entreprises de programmation de télévision contrôlées par Astral. De ce montant, 50,9 millions \$ sont destinés à financer des émissions produites spécifiquement pour ses services payants et spécialisés de langue française² et 30 millions \$ pour ses services de langue anglaise³.
22. Compte tenu de l'ampleur de cette transaction et de ses impacts indéniables sur l'environnement concurrentiel, V Interactions est d'avis que la moitié de ces sommes devraient être versées à un fonds indépendant de production pour le développement, la création et la production de documentaires, d'émissions de fiction (catégorie 7), de variété et d'émissions de musique produites par des producteurs indépendants pour diffusion sur des chaînes appartenant à des télédiffuseurs privés indépendants. Cette portion des avantages tangibles devrait être versée sur une période de 7 ans, et non de 10 ans comme le propose Bell, afin de maximiser les effets de cette mesure.
23. De cette façon, non seulement les impacts négatifs de cette transaction s'en trouverait atténués mais une telle source additionnelle de financement serait susceptible de favoriser le lancement de nouveaux services spécialisés par des télédiffuseurs privés indépendants.
24. De plus, elle compenserait en partie l'impact des règles actuelles d'attribution des enveloppes du Fonds canadien des médias (FMC) qui, plus que jamais, auront pour effet de réserver la part du lion des sommes disponibles à Radio-Canada/CBC ainsi qu'aux télédiffuseurs faisant partie de groupes intégrés verticalement et des sommes dérisoires aux télédiffuseurs privés indépendants.

² 7 millions à des émissions destinées aux enfants et aux jeunes (Vrak TV); 37 millions pour le développement, la création et la production d'émissions d'intérêt national et 6,9 millions pour des émissions de musique (Musique Plus et Musimax)

³ 7 millions à des émissions destinées aux jeunes (Family) et 23 millions \$ pour le développement, la création et la production d'émissions d'intérêt national destinées à ses chaînes.



25. V est parfaitement conscient que cette proposition va à l'encontre de la tendance observée au cours des douze dernières années dans les diverses transactions impliquant des actifs télévisuels pour lesquels des avantages tangibles étaient exigibles.
26. V soumet toutefois que la nature même de cette transaction, les avantages considérables qu'elle comporte pour Bell et les impacts qu'elle aura sur l'environnement concurrentiel sont autant de facteurs qui devraient inciter le Conseil à revoir son approche en matière d'avantages tangibles et à la calquer davantage sur celle appliquée dans le domaine de la radio. En effet, dans ce secteur, les avantages tangibles qui représentent 6% de la valeur des transactions supportent l'industrie de la musique, les radios communautaires et des organismes admissibles pour des dépenses n'ayant rien à voir avec les dépenses courantes des titulaires acquises. Plus précisément, V note que dans le cadre de la politique sur les avantages tangibles en radio, le Conseil s'est assuré que la vaste majorité (80 %) des sommes à être engagées soient obligatoirement allouées à des fonds (MusicAction/FACTOR, Fonds RadioStar/Starmaker Fund ainsi que le Fonds canadien de la radio communautaire) au bénéfice de l'ensemble du système de radiodiffusion, soit en vue de favoriser la création et à la mise en marché d'œuvres musicales canadiennes pouvant être utilisées par l'ensemble des stations musicales (privée, publique ou communautaire) et au soutien de l'épanouissement de la radio communautaire, l'une des trois composantes du système de radiodiffusion canadien selon la *Loi sur la radiodiffusion*. Au même titre que le Conseil juge approprié de soutenir les radios communautaires par le biais de sa politique sur les avantages tangibles en radio, il serait pleinement justifié d'agir de façon similaire dans le cas des télédiffuseurs privés indépendants compte tenu de la fragilité de leur position dans un système de radiodiffusion de plus en plus consolidé.
27. Il sera également beaucoup plus aisé pour le Conseil de s'assurer ainsi que ces contributions constituent de réels avantages tangibles en excédent des dépenses qui auraient été, de toute façon, allouées en programmation originale canadienne.

Nécessité de revoir certaines balises et mesures réglementaires

28. Enfin, à la lumière de ces observations, V Interactions est d'avis que les balises et mesures réglementaires actuelles prévues dans les divers règlements et politiques du Conseil ne permettent pas d'assurer la survie à moyen terme des télédiffuseurs privés indépendants et l'apport d'une contribution significative de leur part au système canadien de radiodiffusion, dans le contexte actuel de consolidation de l'industrie.
29. Par conséquent, V exhorte le Conseil à lancer sans délai un processus de consultation visant à réviser ces mesures réglementaires s'il décide d'approuver la transaction intervenue entre Bell et Astral.
30. Par ailleurs, dans une entrevue accordée au terme de son mandat, le conseiller sortant Michel Morin affirmait que la télé généraliste n'est pas sortie de ses difficultés. V



Interactions partage l'opinion de M. Morin à cet égard. On peut dès lors imaginer ce que peut représenter ce défi pour un télédiffuseur généraliste privé indépendant comme V.

31. Dans ce contexte, V est d'autant plus inquiet de la position qu'adoptera le Conseil à la lumière des propos tenus par le président sortant Konrad Von Finckenstein, peu de temps avant son départ, au sujet de la pertinence de permettre la négociation d'une compensation pour la juste valeur des signaux locaux des télédiffuseurs traditionnels privés, si la Cour Suprême confirme l'autorité du Conseil en la matière au cours des prochains mois. Dans une entrevue accordée à La Presse le 21 janvier dernier, M. Von Finckenstein déclarait :

« La décision a été prise dans des circonstances différentes. Sauf Radio-Canada, toutes les grandes chaînes généralistes sont maintenant liées à des distributeurs. Après cette décision, il y a une vague de consolidation dans l'industrie. Nous devons réfléchir si c'est encore nécessaire d'implanter un tel système et sur la façon de le faire. »

32. V tient à rappeler que, contrairement à TVA, CTV, Global et City-TV, il est le seul télédiffuseur privé indépendant à exploiter un réseau de stations de télévision en direct au pays. Par conséquent, V Interactions demande également au Conseil de maintenir le cap et de permettre la négociation d'une juste compensation pour la valeur du signal à tout le moins pour les télédiffuseurs généralistes privés non intégrés verticalement.

Je vous prie, monsieur le Secrétaire général, d'agréer l'expression de mes meilleurs sentiments.

Mark G. Sorella
Directeur, affaires juridiques
V Interactions inc.

c.c. bell.regulatory@bell.ca

*Fin du document *