

# **AVIS DE CONSULTATION 2012-370 : demande d'acquisition d'Astral par Bell**

Observations orales présentées au  
Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes



12 septembre 2012

1. **Merci M. le Président. Je suis Sophy Lambert-Racine, analyste en télécommunication et radiodiffusion pour Union des consommateurs.**
2. **Union des consommateurs a plusieurs inquiétudes en ce qui a trait à cette transaction de plus de 3 milliards de dollars, une transaction d'une importance sans précédent dans ce secteur de l'économie. À notre avis, accepter cette fusion pourrait avoir comme fâcheuse conséquence, outre l'augmentation du niveau de concentration, l'augmentation des prix des services offerts aux Canadiens, en plus de réduire les sources d'information et d'appauvrir les sources de divertissement à l'échelle nationale.**
3. **En premier lieu, UC remarque que le nombre de chaînes spécialisées sur le territoire québécois s'est accru grandement au cours des années 2000. Néanmoins, un plus grand nombre de chaînes disponibles n'a certainement pas été synonyme de meilleure concurrence pour ce qui est du prix des bouquets de services télévisuels. Selon le rapport sur la convergence du CRTC, le prix pour les services de distribution de radiodiffusion a augmenté dans la dernière décennie beaucoup plus rapidement que l'indice du prix à la consommation. Selon nos calculs, faits à partir de la figure 32 du document, que vous trouverez en annexe, l'IPC a augmenté d'environ 2,1 % par année entre 2002 et 2010, tandis que, pour la même période, les prix des services de radiodiffusion ont augmenté d'environ 4,75 % par année. Le prix de ces services a donc augmenté deux fois plus rapidement que le prix de l'ensemble des biens et services considéré dans l'IPC.**
4. **De plus, des données compilées par l'Institut de la statistique du Québec démontrent que les revenus des distributeurs de services télévisés ont grimpé en flèche dans les dernières années, restant imperturbables aux soubresauts de l'économie. Leur marge bénéficiaire moyenne, qui était de plus de 40% en 2009, est bien supérieure à celle de l'ensemble des entreprises canadiennes.**
5. **Parallèlement, nous remarquons qu'au Canada, l'intégration verticale semble s'être imposée comme tendance lourde au cours de la dernière décennie. Pour ne nommer que quelques acquisitions: l'achat de CTV par Bell l'an dernier, l'achat de CityTV par Rogers, l'acquisition de Canwest par Shaw, Videotron par Quebecor, etc.**
6. **À la lumière de notre analyse, nous croyons que la tendance toujours grandissante vers l'intégration verticale n'a pas profité aux consommateurs : elle n'a certainement pas eu d'effets positifs sur les tarifs en vigueur au sein du marché canadien et québécois, malgré l'évidente santé financière de ce secteur de l'industrie. En ce sens, nous croyons que d'accueillir la demande de Bell et d'ainsi autoriser un niveau d'intégration verticale encore plus grand ne peut pas avoir d'effets véritablement bénéfiques sur le marché. Cela risque au contraire de multiplier les pratiques anticoncurrentielles et de forcer le Conseil à gérer les conflits perpétuels entre Bell et les télédistributeurs.**
7. **Dans un autre ordre d'idée, UC souhaite mettre le Conseil en garde contre les arguments simplistes de Bell concernant la diversité des voix sur le territoire québécois.**

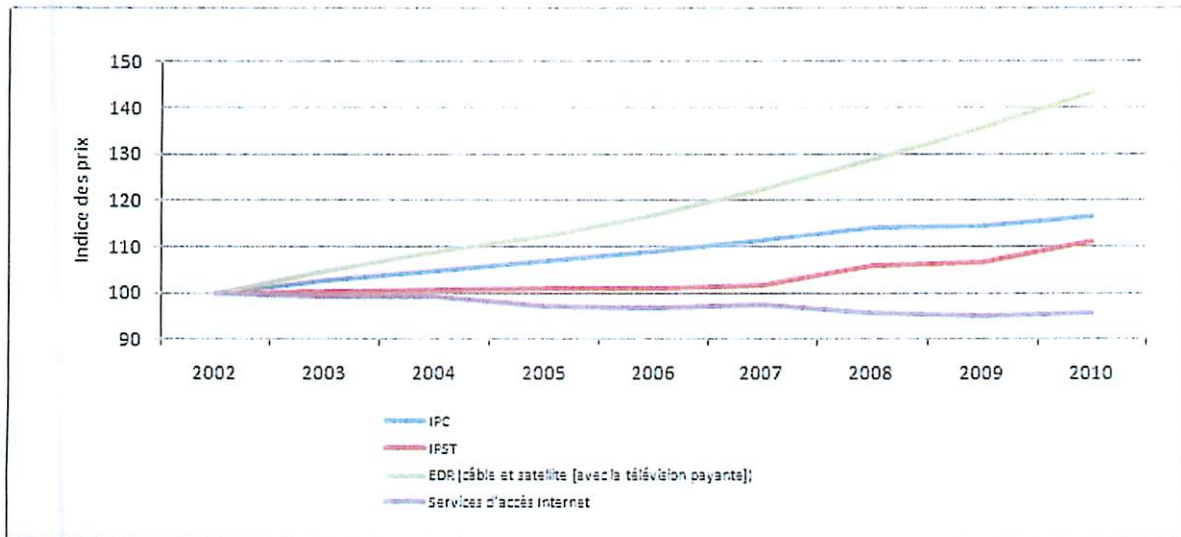
8. Premièrement, même si les chiffres avancés par Bell semblent démontrer que l'entreprise n'occuperait pas, selon les critères du Conseil, une part outrancière des audiences au Québec, nous considérons que les enjeux concernant la convergence et la concentration des médias sont des questions complexes, qui ne peuvent pas être cernées uniquement grâce à des calculs de parts d'écoute.
9. Deuxièmement, Bell omet de mentionner dans sa demande que l'acquisition d'Astral inclut tout de même plusieurs chaînes de radio qui diffusent des nouvelles. Le fait que ces services d'information passent aux mains de Bell ne fait que compromettre davantage la variété, l'indépendance et l'intégrité du contenu. En effet, le fait pour Bell de posséder déjà de très nombreuses chaînes dans le Canada anglais et d'acquérir une part plus importante du marché québécois pourrait amener le risque que Bell fasse comme d'autres empires verticalement intégrés et impose, soit directement ou indirectement, une ligne éditoriale aux responsables des services d'information et de contenu.
10. Bell mentionne également dans sa demande qu'aucune chaîne généraliste ne fait partie de ses projets d'acquisition sur le marché francophone. UC tient à rappeler que les négociations de Bell pour l'achat de V télé, une station de télévision généraliste, ont fait les manchettes à de nombreuses reprises au cours des derniers mois. Même s'il n'y a aucune chaîne de télévision généraliste incluse dans la demande actuelle d'acquisition de Bell, le Conseil devrait garder en tête que, même si Bell affirme ne pas acheter de chaînes généralistes pour l'instant, cela pourrait faire partie de ses intentions à moyen terme.
11. Nous tenons à rappeler que les empires verticalement intégrés ne font pas nécessairement bon ménage avec le secteur de l'information. UC invite le Conseil à consulter la recherche citée dans notre mémoire (syndicat des travailleurs de l'information de La Presse, note de bas de page 21), qui traite de l'impact de la convergence sur les travailleurs de l'information.
12. UC tient également à rappeler que les médias d'information ne sont pas les seuls émetteurs à subir les conséquences de la convergence. Ce phénomène a aussi un impact non négligeable sur les chaînes spécialisées, incluant celles axées sur la culture et le divertissement très présentes dans l'offre Bell-Astral.
13. Il est hautement probable que le contenu des chaînes spécialisées d'Astral, si Bell l'acquiert, seront en proie à une diffusion qui pourrait avoir des dommages collatéraux sur la créativité. En effet, un contenu, d'abord prévu pour la télévision, serait relayé sur de multiples plateformes, tel qu'expliqué dans la demande de Bell, qui souhaite donner accès au contenu sur téléphone cellulaire et tablette. Même si l'accessibilité de certaines émissions s'en trouvera décuplée sur les plateformes de Bell, il reste que cela se fait au détriment de la diversité et de la concurrence. En effet, en voulant favoriser le contenu d'Astral, Bell risque de favoriser indument son contenu par rapport à celui d'autres propriétaires de contenus et possiblement de nouveaux entrants.

14. En somme, il serait faux de prétendre que Bell ne fait pas déjà concurrence à Québecor. Bell fait concurrence à Québecor, dans de nombreux secteurs, notamment celui de la télédistribution, même si Bell n'est pas détentrice des nombreuses chaînes d'Astral. En fait, il faut faire attention aux nuances. L'acquisition d'Astral permettrait à Bell d'améliorer sa position concurrentielle face à Québecor, mais toutefois, l'acquisition ne permettra pas d'améliorer la concurrence au Québec et au Canada. Bien au contraire. Si cette transaction a lieu, nous allons perdre un concurrent dans la production de contenu.
15. En fait, nous nous inquiétons que le marché soit dominé exclusivement par deux géants aux formes d'entreprise relativement similaire, et ce sont les consommateurs qui pourraient alors être contraints de choisir entre seulement deux concurrents, deux empires verticalement intégrés, qui par leur nature, sont capables de réduire les coûts de production au minimum, au détriment de la diversité des voix et des choix.
16. Tout compte fait, il est indéniable que l'acquisition d'Astral par Bell risque de modifier les rapports de force entre les différentes entreprises productrices de contenu et distributrices de services de radiodiffusion.
17. UC considère que la position dominante et renforcée de Bell pourrait miner le caractère abordable et la diversité des services de radiodiffusion canadiens.
18. En fait, la santé financière des entreprises s'améliore au fil des années, tandis que les bouquets de services sapent une portion toujours plus grande du pouvoir d'achat des consommateurs, vu la rareté des services peu coûteux. De donner l'aval à une transaction de la sorte, qui ne fait qu'exacerber les caractéristiques du marché actuel qui est inefficace, n'est pas la solution.
19. Pour ces multiples raisons, UC suggère en premier lieu le rejet de la fusion Bell-Astral dans son entièreté. La seule façon de réduire la perpétuelle convergence est tout simplement, de s'opposer à une plus grande forme de concentration.
20. Advenant le cas où la transaction devait être approuvée, nous demandons un encadrement strict empêchant dans la mesure du possible l'entreprise Bell d'adopter des pratiques qui pourraient lui accorder des avantages indus, notamment au niveau tarifaire.
21. Nous encourageons également le Conseil à demander à Bell de se départir en priorité de stations rentables, pour s'assurer que celles qui seront exclues de la transaction soient intéressantes pour plusieurs types acheteurs, et pas seulement pour des entreprises intégrées verticalement et horizontalement, comme Bell, qui sont susceptibles de trouver un avantage du simple fait d'acquérir la propriété du plus grand nombre possible de fournisseurs de contenu en vue d'asseoir une position dominante.

Merci de votre attention.

## ANNEXE

**Figure 32 Indices des prix – Indice des prix du service téléphonique, des EDR (câble et satellite, y compris la télévision payante) et des services d'accès Internet, et indice des prix à la consommation**



Source : CRTC. Naviguer dans les eaux de la convergence II, figure 32 : Indices des prix  
[http://www.crtc.gc.ca/fra/publications/reports/rp1108.htm#\\_Toc300237490](http://www.crtc.gc.ca/fra/publications/reports/rp1108.htm#_Toc300237490) (page consultée le 19 juillet)