

Canal+ et belN , un rapprochement dangereux

Point de vue. Par Thomas Le Texier, professeur d'économie à l'université de Rennes 1.

Thomas Le Texier. L'Autorité de la concurrence dira, dans quelques jours, si elle valide ou non le rapprochement de Canal+ et belN Sports . On sait que les deux entités se sont entendues sur un versement annuel de 300 millions d'euros de la filiale du groupe Vivendi à la chaîne sportive qatarie, pendant cinq ans. Sous réserve de validation, Canal+ se verrait alors octroyer un droit de distribution exclusive des chaînes belN Sports . Cet accord serait une véritable aubaine pour belN Sports : la chaîne qatarie engrangerait de quoi sortir du rouge après avoir enregistré environ 250 millions d'euros de pertes lors du précédent exercice. Du côté de Canal+ , même si le prix à payer peut paraître élevé, ce contrat est une bonne affaire aussi : la somme à déboursier pour offrir des contenus exclusifs proposés jusqu'à présent par belN Sports dépasse ce montant. L'autre intérêt pour la filiale de Vivendi serait d'affaiblir les nouveaux concurrents, comme Netflix , sur le marché de la télévision payante. Un accord gagnant-gagnant donc. Permettant à BelN de générer des revenus complémentaires à partir de son exclusivité de diffusion de contenus, et à Canal+ de bénéficier artificiellement d'une exclusivité de distribution de ces mêmes contenus. Mais c'est oublier les effets néfastes qu'aurait un tel attelage sur d'autres acteurs du marché. Premiers perdants : les



ligues sportives. Détentrices des droits de retransmission, elles ont pu obtenir d'importants revenus grâce à la concurrence entre Canal+ et belN Sport . En cas de rapprochement, les deux chaînes seraient incitées à s'entendre pour ne pas surenchérir.

Le modèle généraliste à revoir

Les consommateurs pourraient aussi être pénalisés. Si Canal+ s'est engagé à maintenir des prix similaires à ceux pratiqués aujourd'hui, rien n'est cependant garanti à long terme, et encore moins si le rapprochement devait à terme affaiblir la concurrence. Selon son patron, Vincent Bolloré, un refus de validation de l'accord condamnerait Canal+ . Toutefois, les difficultés actuelles de la chaîne de Vivendi ne résultent pas de la seule apparition de producteurs et distributeurs de contenus qui remettent en question sa position dominante. Sur un marché concurrentiel où ces nouveaux entrants disposent de capacités de financement fortes et attaquent durement sur des segments clés du

marché (les sports pour belN ,les films et séries TV pour Netflix ...), c'est la pertinence de l'offre généraliste payante qui est sérieusement mise à mal, au profit des chaînes spécialisées. Plutôt que de compter sur un nouvel appui du régulateur (souvenons-nous que la fusion entre Canal+ et TPS , en 2007, avait permis au premier de retrouver le chemin de la croissance en se voyant attribué de fait un pouvoir de monopole), Canal+ devrait avant tout engager un ensemble de mesures fortes en matière de tarification et de contenus. Cette transformation provoquera sans doute des frictions en interne. Mais le changement de modèle stratégique est devenu incontournable. Il ne paraît plus concevable de compter sur les pouvoirs publics ou sur l'Autorité de la concurrence pour maintenir les rentes historiques de Canal+ dans un secteur où les nouveaux entrants adoptent des stratégies risquées – payantes ou pas – afin de contester le pouvoir des acteurs préétablis. Dans un marché concurrentiel, les vainqueurs d'un jour peuvent être les perdants du lendemain. Canal+ doit accepter les règles du jeu... même quand elles lui deviennent défavorables.