

Copyright Board  
Canada



Commission du droit d'auteur  
Canada

**FILES: Public Performance of Musical  
Works 1996, 1997, 1998, 1999, 2000**

**DOSSIERS : Exécution publique d'œuvres  
musicales 1996, 1997, 1998, 1999, 2000**

**Public Performance of Musical Works**

**Exécution publique d'œuvres musicales**

*Copyright Act*, subsection 68.(3)

*Loi sur le droit d'auteur*, paragraphe 68.(3)

STATEMENT OF ROYALTIES TO BE  
COLLECTED BY SOCAN FOR THE PUBLIC  
PERFORMANCE OR COMMUNICATION TO  
THE PUBLIC BY TELECOMMUNICATION, IN  
CANADA, OF MUSICAL OR DRAMATIO-  
MUSICAL WORKS

TARIF DES REDEVANCES À PERCEVOIR PAR  
LA SOCAN POUR L'EXÉCUTION EN PUBLIC  
OU LA COMMUNICATION AU PUBLIC PAR  
TÉLÉCOMMUNICATION, AU CANADA,  
D'ŒUVRES MUSICALES OU DRAMATIO-  
MUSICALES

[TARIFF 17.A IN 1996, 1997, 1998, 1999 AND  
2000]

[TARIF 17.A EN 1996, 1997, 1998, 1999 ET  
2000]

**DECISION OF THE BOARD**

**DÉCISION DE LA COMMISSION**

*Reasons delivered by:*

*Motifs exprimés par :*

Mr. Stephen J. Callary  
Mrs. Sylvie Charron  
Mr. Andrew E. Fenus

M. Stephen J. Callary  
M<sup>e</sup> Sylvie Charron  
M. Andrew E. Fenus

*Date of the Decision*

*Date de la décision*

February 16, 2001

Le 16 février 2001

Ottawa, February 16, 2001

Ottawa, le 16 février 2001

**Files: Public Performance of Musical Works  
1996, 1997, 1998, 1999, 2000**

**Dossiers : Exécution publique d'œuvres  
musicales 1996, 1997, 1998, 1999, 2000**

**Public Performance of Musical Works**

**Exécution publique d'œuvres musicales**

**Reasons for the decision certifying SOCAN  
Tariff 17.A for the years 1996 to 2000:**

**Motifs de la décision homologuant le tarif  
17.A de la SOCAN pour les années 1996 à  
2000 :**

**I. INTRODUCTION**

**I. INTRODUCTION**

These reasons deal with Tariff 17.A of the Society of Composers, Authors and Music Publishers of Canada (SOCAN) for the years 1996 to 2000. The tariff sets royalties for the communication to the public by telecommunication of musical or dramatico-musical works by specialty and pay television services. The filing of the proposed tariffs, their publication in the *Canada Gazette* and the notice dealing with the right to file objections to the proposed tariffs were made in accordance with section 67.1 of the *Copyright Act* (the "Act").

Les présents motifs traitent du tarif 17.A de la Société canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique (SOCAN) pour les années 1996 à 2000. Le tarif fixe les redevances pour la communication au public par télécommunication d'œuvres musicales ou dramatico-musicales sur les ondes des services de télévision spécialisée et payante. Le dépôt des projets de tarifs pertinents, leur publication dans la *Gazette du Canada* et l'avis portant sur le droit de déposer une opposition aux tarifs proposés ont été effectués conformément à l'article 67.1 de la *Loi sur le droit d'auteur* (la «Loi»).

Initially, several programming and distribution undertakings raised objections to the proposed tariffs. The parties having reached an agreement among themselves and with SOCAN on a number of issues, only the pay television services, Shaw Communications, Shaw Cablesystems, the Canadian Cable Television Association, Bell ExpressVu and Star Choice Communications (direct broadcasting satellite or DBS operators), as well as the Arts & Entertainment Network and CNN, took an active part in the proceeding. The pre-hearing conference, hearing and argument took place over seven days, ending on September 27, 2000.

Plusieurs entreprises de programmation et de distribution se sont d'abord opposées aux projets de tarifs. Les intéressés s'étant entendus entre eux et avec la SOCAN sur plusieurs points, seuls les services de télévision payante, *Shaw Communications*, *Shaw Cablesystems*, l'Association canadienne de télévision par câble, Bell ExpressVu et *Star Choice Communications* (les services de radiodiffusion directe par satellite ou SRD), ainsi que les réseaux *Arts & Entertainment* et *CNN* ont participé activement au processus. La conférence préparatoire, l'audience et l'argumentation se sont étendues sur sept jours, pour se terminer le 27 septembre 2000.

## II. HISTORICAL OVERVIEW

On April 19, 1996, the Board issued its first decision regarding specialty and pay television services for the years 1990 to 1995.<sup>1</sup> The key elements of the decision provided for the payment of royalties by the transmitter rather than the services; the setting of a royalty per subscriber for the whole portfolio of Canadian specialty services; tiering of the royalty for systems serving 6,000 subscribers or less (only those with more pay the full amount); and the setting of a royalty equal to 2.1 per cent of subscription revenues for non-portfolio services (pay television and American specialty).<sup>2</sup> Two applications for judicial review of the decision were denied by the Federal Court of Appeal on January 15 and December 11, 1997.

Subsequently, the examination of proposed tariffs for the years 1996 and beyond was put on hold so as to allow lengthy and difficult negotiations between SOCAN, the transmitters and the services to take their course. The parties reached an agreement, inter alia, on the collection of royalties, their apportionment among transmitters and services and among the latter.<sup>3</sup> These negotiations and other dealings aimed at reaching an agreement on a tariff for the years 1996 and beyond, delayed the collection of royalties beyond the prescribed time-frames.

In the interim, the situation as it stood at the time of decision 17.A, 1996 has changed dramatically. First, the number of signals covered by Tariff 17.A and the revenues they generate have more than doubled, while their audience share has increased by more than half.<sup>4</sup> Second, the Board reduced from 2.1 per cent to 1.8 per cent the share of revenues that conventional commercial television stations pay

## II. SURVOL HISTORIQUE

Le 19 avril 1996, la Commission rendait une première décision visant les services de télévision spécialisée et payante, pour les années 1990 à 1995.<sup>1</sup> Les éléments-clés de la décision sont l'imposition de l'obligation de verser les redevances au transmetteur plutôt qu'aux services; l'établissement d'une redevance par abonné pour l'ensemble (ou portefeuille) des services spécialisés canadiens; l'étagement de la redevance pour les systèmes comptant au plus 6 000 abonnés (seuls les services en comptant davantage payent le plein montant); et l'établissement d'une redevance équivalant à 2,1 pour cent des revenus d'abonnement pour les services ne faisant pas partie du portefeuille (services spécialisés américains et services de télévision payante).<sup>2</sup> La décision a fait l'objet de deux demandes de révision judiciaire, que la Cour d'appel fédérale a rejetées les 15 janvier et 11 décembre 1997.

Par la suite, l'examen des projets de tarifs pour les années 1996 et suivantes a été retardé pour permettre à des négociations longues et ardues entre la SOCAN, les transmetteurs et les services de suivre leur cours. Les intéressés se sont entendus entre autres sur la perception des redevances, leur partage entre transmetteurs et services et parmi ces derniers.<sup>3</sup> Beaucoup de temps s'est écoulé avant que la perception des redevances se fasse plus ou moins dans les délais prescrits, à cause, entre autres, de ces négociations et d'autres tractations visant à convenir du tarif pour les années 1996 et suivantes.

Entre-temps, la situation telle qu'elle se présentait au moment de la décision 17.A de 1996 a beaucoup changé. Premièrement, le nombre de signaux visés par le tarif 17.A et les revenus qu'ils génèrent ont plus que doublé, et leur part d'écoute a augmenté de plus de moitié.<sup>4</sup> Deuxièmement, la Commission a réduit de 2,1 à 1,8 pour cent la part de revenus que les stations de télévision commerciales

to SOCAN.<sup>5</sup> Third, the number of subscribers to DBS services in Canada increased from a few thousand to over one million.

SOCAN, the transmitters and the services have agreed on several issues covered in the tariff. They propose to maintain the current formula for Canadian specialty services. They agree to more than double the royalties over five years. They further agree to maintain at its 1995 level the amount of royalties payable in 1996 for non-portfolio services. Finally, they agree to ask the Board to address only the issue of the amount of royalties payable for non-portfolio services for the years 1997 to 2000, basically to decide whether or not the reduction which conventional stations enjoyed pursuant to decision 2.A, 1998 should be reflected in Tariff 17.A.

### **III. EVIDENCE AND POSITIONS OF THE PARTIES**

The record includes testimony by experts, representatives of the DBS industry, and a SOCAN manager. The experts (Messrs. Ellis, Liebowitz, Fraser, Hollander and Goldstein) debated the appropriateness of using as a starting point, for the calculation of royalties, either decision 17.A, 1996 or decision 2.A, 1998; the applicability of the reasons for decision 2.A, 1998 to specialty services; and the position of American specialty services in the Canadian television universe. Representatives of the DBS industry (Messrs. Gibson and Armstrong) described the differences between DBS undertakings and conventional cable companies, i.e., fully digital transmission; ability to reach under-served subscribers; ability to tailor a package of signals to a subscriber's taste. DBS has greatly increased this number of subscribers to specialty services and especially to pay television services. The SOCAN

conventionnelles versent à la SOCAN.<sup>5</sup> Troisièmement, le nombre d'abonnés aux SRD est passé de quelques milliers à plus d'un million.

La SOCAN, les transmetteurs et les services se sont entendus sur plusieurs des points dont le tarif traite. Ils conviennent d'abord de s'en remettre à la formule existante pour les services spécialisés canadiens; quant aux redevances, elles augmenteraient de plus du double en cinq ans. Ils conviennent ensuite de maintenir à son niveau de 1995 le montant des redevances payables en 1996 pour les services hors-portefeuille. Ils s'entendent enfin pour demander à la Commission de se pencher uniquement sur le montant des redevances payables pour les services hors-portefeuille pour les années 1997 à 2000, essentiellement pour décider s'il y a lieu de refléter dans le tarif 17.A la réduction dont les stations conventionnelles bénéficient suite à la décision 2.A de 1998.

### **III. LA PREUVE ET LES POSITIONS DES PARTIES**

Le dossier comporte des témoignages d'experts, de représentants de l'industrie des SRD et d'un gestionnaire de la SOCAN. Les experts (MM. Ellis, Liebowitz, Fraser, Hollander et Goldstein) ont débattu de la pertinence d'utiliser comme point de départ du calcul des redevances soit la décision 17.A de 1996, soit la décision 2.A de 1998, de l'applicabilité des motifs de la décision 2.A de 1998 aux services spécialisés et de la position des services spécialisés américains dans l'univers télévisuel canadien. Les représentants de l'industrie des SRD (MM. Gibson et Armstrong) ont décrit les différences qui existent entre ces transmetteurs et les câblodistributeurs conventionnels : transmissions entièrement numériques, capacité de rejoindre des abonnés peu ou pas desservis, offre télévisuelle à la carte. L'arrivée des SRD sur le marché a augmenté le nombre d'abonnés aux services spécialisés de façon significative et

manager, Mr. Victor Perkins, addressed the status of royalty collection as well as other issues of an administrative nature.

SOCAN argues that the 2.1 per cent rate set by decision 17.A, 1996 should be used as a starting point. As the Board noted in its second decision on retransmission in 1993, a regulatory price, once set, can acquire a life of its own.<sup>6</sup> The parties concur that no change occurred in the past five years in the use of music by non-portfolio services; nor has there been any change in the other factors relating to the setting of a price. It follows that the rate should remain unchanged. Subsidiarily, even if there were a perceived need to review the reasons behind decision 2.A, 1998, they are not relevant to non-portfolio services. SOCAN also argued that the use of American specialty signals in the Canadian market involves a number of features such that they are even less deserving of a reduction in royalties than any other service.

The objectors see the 2.A tariff as a starting point. They argue that the reasons which led the Board in 1996 to establish a link between the two sectors of the commercial television industry are even more compelling than before. The issue before the Board is not why the tariff paid by conventional television stations has decreased from 2.1 per cent to 1.8 per cent. Unless the reasons that led to this decrease challenge the nature of the links that the Board had identified between the two sectors in decision 17.A, 1996, the Board needs only to acknowledge the change. Even reflecting on the reasons that brought the Board to the determination it made in decision 2.A, 1998, it is plain that they apply also in the pay and specialty television marketplace. The rate should therefore drop to 1.8 per cent regardless

surtout celui des abonnés aux services de télévision payante. Le gestionnaire de la SOCAN, M. Victor Perkins, a traité de l'état de la perception des redevances et d'autres questions de nature administrative.

La SOCAN soutient qu'il y a lieu d'utiliser comme point de départ le taux de 2,1 pour cent établi dans la décision 17.A de 1996. Comme la Commission l'avait souligné en 1993 dans sa deuxième décision sur la retransmission, un prix réglementé, une fois établi, peut évoluer sans égard à ses origines.<sup>6</sup> Tous s'entendent pour dire que l'usage de musique par les services hors-portefeuille n'a pas changé en cinq ans; les autres facteurs pertinents à l'établissement du prix pour ces services n'ont pas changé non plus. Le taux devrait donc rester le même. Subsidiairement, même si on sentait le besoin de les examiner, les raisons qui ont motivé la décision 2.A de 1998 ne s'appliquent pas aux services hors-portefeuille. La SOCAN a aussi soutenu que l'utilisation de signaux spécialisés américains dans le marché canadien comporte un certain nombre de caractéristiques faisant en sorte qu'ils devraient encore moins que tout autre service bénéficier d'un rabais de redevances.

Les opposants croient que le tarif 2.A devrait servir de point de départ. Quant à eux, les motifs ayant amené la Commission en 1996 à établir un rapport entre les deux secteurs de l'industrie de la télévision commerciale sont encore plus convaincants qu'ils l'étaient alors. La Commission n'a pas à se demander pourquoi le prix payé par la télévision conventionnelle est passé de 2,1 à 1,8 pour cent. À moins que les motifs mêmes ayant amené cette diminution remettent en cause la nature des rapports que la Commission avait identifiés entre ces deux secteurs dans la décision 17.A de 1996, elle n'a qu'à prendre acte du changement. Même si l'on se penche sur les motifs qui ont amené la Commission à conclure comme elle l'a fait dans la décision 2.A de 1998, force est de constater qu'ils jouent aussi dans le marché de la

of the approach taken. Finally, the conclusions reached by the objectors with respect to the status of American specialty signals in the Canadian marketplace are diametrically opposed to those of SOCAN.

DBS operators, for their part, further argue that the rate should discount what they characterize as a DBS dividend or digital dividend.

#### **IV. TARIFF FOR SERVICES THAT FORM PART OF THE PORTFOLIO**

The certified tariff reflects the terms of the agreement reached by the parties, including the extension of the Francophone market discount to DBS operators.<sup>7</sup> As far as the portfolio is concerned, the results obtained fall clearly within a reasonable range. Payment of the royalties provided under the agreement will not create a competitive imbalance in the television market; on the other hand, any change to the agreement may lead to disruptions. The parties have developed complex collection and allocation mechanisms and fulfilled their obligations, pursuant to the agreement. Any change to the situation would entail considerable costs and inconvenience.

This having been said, and given the reasons underpinning this decision, the participants may well want to consider the possibility of adopting, over the short or medium term, a tariff for portfolio services that is based on the tariff applicable to non-portfolio services.

#### **V. NON-PORTFOLIO SERVICES**

The Board does not believe that it is necessary, at this point, to engage debate over the notion of proxy and whether or not it should be used once a price has been established.<sup>8</sup> As the Board

télévision payante et spécialisée. Le taux devrait donc baisser à 1,8 pour cent peu importe la démarche utilisée. Les opposants en arrivent par ailleurs à des conclusions diamétralement opposées à celles de la SOCAN en ce qui concerne la place des signaux spécialisés américains dans le marché canadien.

Les SRD ajoutent pour leur part que le tarif devrait escompter ce qu'ils qualifient de dividende SRD ou encore, de dividende numérique.

#### **IV. LE TARIF POUR LES SERVICES INCLUS DANS LE PORTEFEUILLE**

Le tarif homologué reflète les modalités de l'entente intervenue entre les intéressés, y compris l'escompte accordé aux SRD au titre des marchés francophones.<sup>7</sup> Pour ce qui est du portefeuille, le résultat obtenu se situe clairement dans une fourchette raisonnable. Le versement des redevances prévues à l'entente ne créera pas de déséquilibre concurrentiel dans le marché de l'offre télévisuelle; par contre, tout changement à l'entente pourrait entraîner des dérèglements. Les intéressés ont mis au point des mécanismes complexes de perception et de répartition et se sont acquittés de leurs obligations en fonction de ce qui a été convenu. Une modification de la situation entraînerait des coûts et des inconvénients considérables.

Cela dit, compte tenu de la suite des présents motifs, les participants voudront sans doute envisager la possibilité d'adopter pour les services du portefeuille, à court ou moyen terme, un tarif s'inspirant de celui qui s'applique aux services hors-portefeuille.

#### **V. LES SERVICES HORS-PORTEFEUILLE**

La Commission ne croit pas qu'il soit nécessaire de s'engager ici dans un débat sur la notion de prix de substitut ou encore, sur l'utilité d'y recourir après qu'un prix ait été établi.<sup>8</sup> Comme

noted in decision 17.A, 1996, conventional television broadcasters and specialty services “...operate in similar industries, competing for the same inputs, and offering viewers a similar product: programming. ...The tariff for one should not create a competitive imbalance between the two players.”<sup>9</sup> The Board believes that the best way to achieve competitive balance is to ensure that, all things being equal, a single price is applied equally to the entire commercial television industry – conventional or other.

The market for conventional television and the market targeted in this current tariff are one and the same. Operators within the same industry should face the same input costs. It is therefore the intention of the Board, in the current decision, to move towards the convergence of the tariffs applicable to both of these sectors. Seen from another angle, and unless there is evidence to the contrary, the best way to promote consistency, which the Board has striven to attain since 1991<sup>10</sup> and even earlier, would be to merge the tariffs. This decision is a step in that direction.

There can be no doubt that differences exist between conventional television and specialty and pay television services. Pay television, for example, is first and foremost concerned with subscriber churn<sup>11</sup> as opposed to viewership; the record of these proceedings shows clearly that many subscribers are prepared to pay for services that they very seldom use. But still, convergence factors (the nature and source of inputs, for example) are clearly predominant. We are even witnessing this in other respects. Thus in decision 17.A, 1996, the Board adjusted the amount of royalties to reflect the fact that specialty services spent a smaller portion of their revenues on programming compared with conventional television.<sup>12</sup> As confirmed by Exhibit Board-2, the ratio is now virtually identical.

la Commission l’a noté dans la décision 17.A de 1996, les télédiffuseurs conventionnels et les services spécialisés «...exploitent des entreprises similaires, se font concurrence pour les mêmes intrants, et offrent aux téléspectateurs un bien similaire : la programmation. ...La formule tarifaire applicable à l’un d’eux ne doit pas créer de déséquilibre concurrentiel entre les deux.»<sup>9</sup> La Commission est d’avis que la meilleure façon d’assurer l’équilibre concurrentiel est de faire en sorte que, toutes choses égales, un prix unique soit pratiqué pour l’ensemble de l’industrie de la télévision commerciale, conventionnelle ou autre.

Le marché de l’offre télévisuelle conventionnelle et celui visé par le présent tarif sont un seul et même marché. Les exploitants d’une même industrie devraient faire face aux mêmes coûts d’intrants. La Commission entend donc, dans la présente décision, franchir une étape vers la convergence des tarifs applicables à ces deux secteurs. Vu d’un autre angle, et jusqu’à preuve du contraire, la meilleure façon de favoriser la cohérence que recherche la Commission depuis 1991<sup>10</sup> et même avant, serait de fusionner les tarifs; la présente décision est un pas dans cette direction.

Certes, il existe des différences entre la télévision conventionnelle et les services spécialisés et de télévision payante. Par exemple, la télévision payante se préoccupe avant tout du flux d’abonnés<sup>11</sup> et non de l’écoute; le dossier de la présente affaire démontre clairement que bien des abonnés acceptent de payer pour des services qu’ils n’utilisent que très occasionnellement. Malgré tout, les facteurs de convergence (la nature et la source des intrants, par exemple) prédominent nettement. On assiste même à un rapprochement à d’autres égards. Ainsi, dans la décision 17.A de 1996, la Commission avait ajusté le montant des redevances pour tenir compte du fait que les services spécialisés payaient une part moindre de leurs revenus pour leur programmation que la télévision conventionnelle.<sup>12</sup> Comme le confirme la pièce Board-2, le rapport est maintenant identique à toutes fins utiles.

An examination of the factors that led the Board to rule as it did in decision 2.A, 1998 strengthens the conclusion that we are in fact dealing with one and the same industry. Whether or not one agrees that the value of the SOCAN licence for conventional television broadcasters has decreased, it is plain to see that this value is the same for both sectors of the industry; moreover, the parties concur on this point. Likewise, whether or not one agrees that the political and economic environment in which conventional television broadcasters operate has evolved, again it is evident that all programming undertakings operate in the same environment, including those, like the services, whose very presence explains in large part the changes that may have occurred in this environment. Setting a different price for any specific sector would necessarily lead to a market imbalance.

This is not to say, however, that the rate applicable to all television broadcasters will always be the same. At least two factors might trigger an upward or downward adjustment if some sector of the industry, or even a single undertaking, were to sufficiently stand out in this respect. The first factor is the use of music, more specifically the amount of protected music used.<sup>13</sup> The second is the portion of operating expenses attributable to programming expenditures<sup>14</sup> or the portion of programming expenditures accounted for by the royalties paid to SOCAN.<sup>15</sup> The parties agree that there are no significant differences in these regards between the services and conventional television at the moment.

It does not follow from this decision that Tariff 17.A now depends on Tariff 2.A. In this instance, the Board must act to prevent a market imbalance. Other proceedings may provide the opportunity to address the issue of merging

L'examen des facteurs ayant amené la Commission à trancher comme elle l'a fait dans la décision 2.A de 1998 vient renforcer la conclusion qu'il s'agit bien d'une seule et même industrie. Qu'on soit ou non d'accord avec l'argument portant que la valeur de la licence de la SOCAN pour les télédiffuseurs conventionnels a diminué, force est de constater que cette valeur est la même pour les deux secteurs de l'industrie; les parties s'entendent d'ailleurs sur ce point. De même, qu'on soit ou non d'accord avec l'argument voulant que l'environnement politique et économique dans lequel évoluent les télédiffuseurs conventionnels ait changé, force est de constater que toutes les entreprises de programmation œuvrent dans un seul et même environnement, y compris celles, comme les services, qui sont à l'origine même d'une grande part des changements qui ont pu intervenir dans cet environnement. Établir un prix différent pour l'un des secteurs entraînerait nécessairement un déséquilibre dans le marché.

Cela ne veut pas dire pour autant que le taux applicable à tous les télédiffuseurs sera toujours nécessairement le même. Au moins deux facteurs pourraient entraîner un ajustement à la hausse ou à la baisse si un secteur de l'industrie ou même une entreprise en particulier se démarque suffisamment à cet égard. Le premier est l'utilisation de musique, principalement la quantité de musique protégée utilisée.<sup>13</sup> Le second est la part des dépenses d'exploitation attribuables aux dépenses de programmation<sup>14</sup> ou encore, la part des dépenses de programmation que représentent les redevances versées à la SOCAN.<sup>15</sup> Or, les parties conviennent qu'il n'existe pas de différences significatives à ces égards entre les services et la télévision conventionnelle pour l'instant.

La présente décision n'entraîne pas que le tarif 17.A soit à la remorque du tarif 2.A. Dans l'espèce, la Commission doit agir afin d'éviter un déséquilibre dans le marché. Une autre instance offrira l'occasion de se pencher sur la



these tariffs or using other means to ensure that all television broadcasters, regardless of differences in the rate formula, will pay more or less the same price for music. Common hearings for the entire industry may be desirable.

As previously mentioned, the parties have agreed that the 1996 tariff for non-portfolio services would be the same as the 1995 tariff, or 2.1 per cent. The reasons which the Board puts forward for ruling as it does for the years 1997 to 2000 (i.e., 1.8 per cent) would have also led it to certify the tariff for 1996 at the negotiated rate of 2.1 per cent.

Tariff 2.A was certified for 1997, but has yet to be certified for subsequent years. A decision of the Federal Court of Appeal would have allowed certification of a tariff for non-portfolio services which would be based on the decision to be made regarding Tariff 2.A.<sup>16</sup> It is not the intention of the Board to proceed in this way. The number of participants, the complexity of the mechanisms for sharing the burden of royalties and the requirement for SOCAN to proceed with regular distributions bearing the stamp of finality, are so many factors which warrant the conclusion that it is preferable to issue a final ruling rather than allow readjustments to payments several years after the fact.<sup>17</sup> Although the decision compels SOCAN to make some reimbursements, it has the merit of resolving the matter.

## **VI. THE DIGITAL DIVIDEND**

DBS operators rightly claim that they provide viewers some benefits such as better picture, better sound and more choice, that have little to do with the intellectual property they deliver. They add that some of the growth in the number of subscribers to non-broadcast services, and

possibilité de fusionner ces tarifs ou de faire en sorte par d'autres moyens que tous les télédiffuseurs, sans égard aux différences de formules tarifaires, paient plus ou moins le même prix pour leur musique. On pourrait donc envisager la tenue d'audiences communes pour toute l'industrie.

Tel qu'il a été souligné précédemment, les parties se sont entendues pour que le tarif pour les services hors-portefeuille en 1996 soit le même qu'en 1995, soit 2,1 pour cent. Les motifs qui amènent la Commission à trancher comme elle le fait pour les années 1997 à 2000, à savoir un taux de 1,8 pour cent, l'auraient aussi amenée à homologuer le tarif pour 1996 au même taux de 2,1 pour cent qui a fait l'objet de l'entente.

Le tarif 2.A a été homologué pour l'année 1997, mais non pour les années subséquentes. Une décision de la Cour d'appel fédérale aurait permis d'homologuer un tarif pour les services hors-portefeuille qui soit fonction de la décision à être rendue à l'égard du tarif 2.A.<sup>16</sup> La Commission n'entend pas procéder ainsi. Le nombre de participants, la complexité des mécanismes de partage du fardeau des redevances et la nécessité pour la SOCAN de procéder régulièrement à des distributions marquées au coin de la finalité sont autant de facteurs qui font en sorte qu'il est préférable de trancher définitivement plutôt que de permettre les rajustements de versements plusieurs années après le fait.<sup>17</sup> Même si la décision impose à la SOCAN de procéder à certains remboursements, elle a le mérite de tourner la page.

## **VI. LE DIVIDENDE NUMÉRIQUE**

Les exploitants de SRD soutiennent, à bon droit, qu'ils offrent à leur clientèle des bénéfices, tels une image et un son de meilleure qualité et un choix plus varié, qui n'ont rien à voir avec la propriété intellectuelle qu'ils livrent. Ils ajoutent que la croissance du nombre d'abonnés à la

especially pay television, is due in large part to their efforts to reach new markets and offer better delivery, not to any increase in the value of the underlying copyrights. They question whether rights holders should reap any benefits from such efforts.

This is a non-issue. Royalties payable pursuant to Tariff 17.A are based only on what transmitters, including DBS undertakings, pay for programming. No account is taken of their revenues. Furthermore, any benefits that copyright owners of music may reap as a result of DBS undertakings expanding market demand for non-broadcast signals are no more, no less, than the benefits so reaped by other suppliers of creative inputs, including the services themselves.

télévision spécialisée et surtout payante est due largement aux efforts qu'ils ont déployés pour ouvrir de nouveaux marchés et améliorer la livraison du produit, non à une augmentation de la valeur des droits d'auteur sous-jacents. Ils se demandent donc en quoi les titulaires de droits devraient en tirer profit.

Il s'agit là d'un faux problème. Les redevances versées en application du tarif 17.A sont fonction uniquement de ce que les transmetteurs, SRD compris, payent pour la programmation. Leurs revenus ne sont pas pris en compte. Par ailleurs, les bénéfices que les titulaires de droits sur la musique pourraient tirer suite à l'effort des SRD pour stimuler la demande pour les signaux non conventionnels sont les mêmes que tirent les autres fournisseurs d'intrants créatifs, y compris les services, sans plus.

Le secrétaire général,



Claude Majeau  
Secretary General

## ENDNOTES

1. *Statement of Royalties to be Collected by SOCAN for the Performance or Communication by Telecommunication, in Canada, of Musical or Dramatico-Musical Works under Tariff 17 for the Years 1990 to 1995*, [www.cb-cda.gc.ca/decisions/m19041996-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m19041996-b.pdf); 70 C.P.R. (3<sup>rd</sup>) 501 [decision 17.A, 1996].
2. Pursuant to the *Act*, the decision also establishes a preferential rate for small systems.
3. Although the tariff specifies that the transmitter is required to pay royalties, paragraph 2.4(1)(c) [formerly subsection 3(1.4)] of the *Act* provides that the services are jointly and severally liable for the debt.
4. From 1994 to 1999, the number of services increased from 40 to 85 (Exhibit SOCAN-5, Part A), revenues from \$353 millions to \$880 millions (Exhibit SOCAN-7) and viewing share from 19.94 to 33.17 per cent (Exhibit SOCAN-9).
5. *Statement of Royalties to be Collected by SOCAN for the Performance or Communication by Telecommunication, in Canada, of Musical or Dramatico-Musical Works under Tariff 2.A (Commercial Television Stations) for the years 1994 to 1997*, decision of January 30, 1998, [www.cb-cda.gc.ca/decisions/m30011998-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m30011998-b.pdf); 83 C.P.R. (3d) 141 [decision 2.A, 1998].
6. *Statement of Royalties to be Paid for the Retransmission of Distant Radio and Television Signals in 1992, 1993 and 1994*, decision of January 14, 1993, (1990-1994) *Copyright Board Reports* 135, p. 159, [www.cb-cda.gc.ca/decisions/r14011993-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/r14011993-b.pdf); 47 C.P.R. (3<sup>rd</sup>) 327.

## NOTES

1. *Tarif des droits à percevoir par la SOCAN pour l'exécution ou la communication par télécommunication au Canada d'œuvres musicales ou dramatico-musicales pour le tarif 17 pour les années 1990 à 1995*, [www.cb-cda.gc.ca/decisions/m19041996-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m19041996-b.pdf); 70 C.P.R. (3<sup>e</sup>) 501 [la décision 17.A de 1996].
2. La décision établit aussi, comme la *Loi* l'exige, un tarif préférentiel pour les petits systèmes.
3. Bien que le tarif identifie le transmetteur comme devant payer les redevances, l'alinéa 2.4(1)c) [l'ancien paragraphe 3(1.4)] de la *Loi* fait en sorte que les services sont solidairement responsables de la dette.
4. De 1994 à 1999, le nombre de services est passé de 40 à 85 (pièce SOCAN-5, partie A), les revenus de 353 millions de dollars à 880 millions de dollars (pièce SOCAN-7) et la part d'écoute de 19,94 à 33,17 pour cent (pièce SOCAN-9).
5. *Tarif des droits à percevoir par la SOCAN pour l'exécution ou la communication par télécommunication au Canada d'œuvres musicales ou dramatico-musicales pour le tarif 2.A (Stations de télévision commerciales) pour les années 1994 à 1997*, décision du 30 janvier 1998, [www.cb-cda.gc.ca/decisions/m30011998-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m30011998-b.pdf); 83 C.P.R. (3<sup>e</sup>) 141 [la décision 2.A de 1998].
6. *Tarif des droits à payer pour la retransmission de signaux éloignés de radio et de télévision en 1992, 1993 et 1994*, décision du 14 janvier 1993, (1990-1994) *Recueil des décisions de la Commission du droit d'auteur* 135, p. 159, [www.cb-cda.gc.ca/decisions/r14011993-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/r14011993-b.pdf); 47 C.P.R. (3<sup>e</sup>) 327.

7. In its most recent decision on retransmission, the Board refused to grant such a discount: *Statement of Royalties to be Collected for the Retransmission of Distant Radio and Television Signals in 1998, 1999 and 2000*, decision of February 25, 2000, [www.cb-cda.gc.ca/decisions/r25022000-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/r25022000-b.pdf); 5 C.P.R. (4<sup>th</sup>) 440.
8. Those who think that the Board used a proxy price in 1996 are not necessarily right. Throughout the entire decision, the matter is discussed in terms of comparisons, but nothing more. Moreover, neither the term “proxy price” nor its French equivalent “*prix de substitut*” are ever encountered, although both are native to other decisions of the Board.
9. *Supra*, Note 1, p. 18 (Internet), pp. 517h-518a (C.P.R.).
10. *Statement of Royalties to be Collected by SOCAN for the Public Performance in Canada of Musical or Dramatico-Musical Works in 1991*, July 31, 1991 decision, *Copyright Board Reports* 281, 291-293, [www.cb-cda.gc.ca/decisions/m31071991-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m31071991-b.pdf); 291-293; 37 C.P.R. (3<sup>rd</sup>) 385, 392c-394b.
11. Conventional television sells ads based on the number of viewers and their demographics. Pay television convinces viewers to pay for access to programming, whether or not they watch it.
12. *Supra*, Note 1, pp. 20-21 (Internet), pp. 519f-520a (C.P.R.).
7. Dans sa plus récente décision en matière de retransmission, la Commission a refusé d'accorder un tel escompte : *Tarifs des droits à percevoir pour la retransmission de signaux éloignés de radio et de télévision, au Canada, en 1998, 1999 et 2000*, décision du 25 février 2000, [www.cb-cda.gc.ca/decisions/r25022000-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/r25022000-b.pdf); 5 C.P.R. (4<sup>e</sup>) 440.
8. Ceux qui croient que la Commission a eu recours à un prix de substitut en 1996 n'ont pas nécessairement raison. Tout au long de la décision, on parle en terme de comparaisons, sans plus. D'ailleurs, on n'y retrouve pas une seule fois l'expression «prix de substitut» ou son pendant anglais, «*proxy*», termes pourtant familiers dans d'autres décisions de la Commission.
9. *Supra*, note 1, p. 18 (Internet), p. 517h-518a (C.P.R.).
10. *Tarifs des droits à percevoir par la SOCAN pour l'exécution publique au Canada d'œuvres musicales ou dramatico-musicales en 1991*, décision du 31 juillet 1991, *Recueil des décisions de la Commission du droit d'auteur* 281, 291-293, [www.cb-cda.gc.ca/decisions/m31071991-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m31071991-b.pdf); 291-293; 37 C.P.R. (3<sup>e</sup>) 385, 392c-394b.
11. La télévision conventionnelle vend de la publicité dont le prix dépend du nombre et du profil démographique des téléspectateurs. La télévision payante cherche à convaincre l'abonné à payer afin d'avoir accès à une programmation, peu importe qu'il la visionne ou non.
12. *Supra*, note 1, p. 20-21 (Internet), p. 519f-520a (C.P.R.).

13. This is the key factor which led the Board to rule as it did with respect to the CBC [among others, *supra*, Note 10, pp. 311-312 (C.B.R. and Internet), 408f-409f (C.P.R.)] and in the matter of SODRAC-MusiquePlus inc., [www.cb-cda.gc.ca/decisions/a16112000-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/a16112000-b.pdf)
14. A similar factor had led to a reduction of the tariff applicable to portfolio services in decision 17.A, 1996: *supra*, Note 10.
15. It is on the basis of this factor that the Board established the proportion of retransmission royalties paid to SOCAN. See, for example, *supra*, Note 6, pp. 189-190 (C.B.R. and Internet), 373d-374f (C.P.R.).
16. *Canadian Broadcasting Corp. v. Canada (Copyright Board)*, [1993] F.C.J. No. 227; (1993) 47 C.P.R. (3<sup>rd</sup>) 426 (C.A.). As the Board does not use this formula, there is no need to go into the reasons which would lead the Board to dismiss the arguments that were contrary to the objectors’.
17. Similar reasons led the Board, in its decision 2.A, 1998, to not reduce the tariff for the years 1994, 1995 and 1996: *supra*, Note 5, pp. 17-18 (Internet), 155-157 (C.P.R.).
13. C’est le facteur principal qui a amené la Commission à trancher comme elle l’a fait à l’égard de la SRC [voir, entre autres, *supra*, note 10, p. 311-312 (R.C.D.A. et Internet), 408f-409f (C.P.R.)] et dans l’affaire SODRAC-MusiquePlus inc., [www.cb-cda.gc.ca/decisions/a16112000-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/a16112000-b.pdf)
14. Un facteur similaire avait entraîné une réduction du tarif applicable aux services du portefeuille dans la décision 17.A de 1996 : *supra*, note 10.
15. C’est en fonction de ce facteur que la Commission établit la part des redevances de retransmission versées à la SOCAN. Voir, par exemple, *supra*, note 6, p. 189-190 (R.C.D.A. et Internet), 373d-374f (C.P.R.).
16. *Canadian Broadcasting Corp. v. Canada (Copyright Board)*, [1993] F.C.J. No. 227; (1993) 47 C.P.R. (3<sup>e</sup>) 426 (C.A.) [version française apparemment non disponible]. Comme la Commission n’a pas recours à cette formule, point n’est besoin d’élaborer sur les raisons qui amèneraient la Commission à rejeter les arguments au contraire des opposants.
17. Des motifs similaires avaient amené la Commission, dans la décision 2.A de 1998, à ne pas réduire le tarif pour les années 1994, 1995 et 1996 : *supra*, note 5, p.17-18 (Internet), 155-157 (C.P.R.).