

Copyright Board  
Canada



Commission du droit d'auteur  
Canada

**FILES: Public Performance of Musical  
Works 1998, 1999, 2000, 2001, 2002**

**DOSSIERS : Exécution publique d'œuvres  
musicales 1998, 1999, 2000, 2001, 2002**

**Public Performance of Musical Works**

**Exécution publique d'œuvres musicales**

*Copyright Act, par. 67.1(5)*

*Loi sur le droit d'auteur, alinéa 67.1(5)*

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

[TARIFFS 4.A, 4.B.1, 4.B.3, 5.B – CONCERTS IN  
1998, 1999, 2000, 2001 AND 2002]

[TARIFS 4.A, 4.B.1, 4.B.3, 5.B – CONCERTS EN  
1998, 1999, 2000, 2001 ET 2002]

**DECISION OF THE BOARD**

**DÉCISION DE LA COMMISSION**

*Reasons delivered by:*

*Motifs exprimés par :*

Justice John H. Gomery  
Mr. Stephen J. Callary  
Ms. Sylvie Charron

M. le Juge John H. Gomery  
M. Stephen J. Callary  
M<sup>e</sup> Sylvie Charron

*Date of the Decision*

*Date de la décision*

June 15, 2001

Le 15 juin 2001

Ottawa, June 15, 2001

Ottawa, le 15 juin 2001

**Files: Public Performance of Musical Works  
1998, 1999, 2000, 2001, 2002**

**Dossiers : Exécution publique d'œuvres  
musicales 1998, 1999, 2000, 2001, 2002**

**Public Performance of Musical Works**

**Exécution publique d'œuvres musicales**

**Reasons for the decision certifying SOCAN  
Tariffs 4.A, 4.B.1, 4.B.3 and 5.B for the years  
1998 to 2002**

**Motifs de la décision homologuant les tarifs  
4.A, 4.B.1, 4.B.3 et 5.B de la SOCAN pour les  
années 1998 à 2002**

**I. INTRODUCTION**

**I. INTRODUCTION**

These reasons deal with paragraphs A, B.1 and B.3 of Tariff 4 (Concerts) and Tariff 5.B (Concerts at Exhibitions and Fairs) of the Society of Composers, Authors and Music Publishers of Canada (SOCAN) for the years 1998 to 2002.<sup>1</sup> A proposed statement of royalties was filed and published in the *Canada Gazette* and a notice concerning the right to object to the draft was issued in accordance with section 67.1 of the *Copyright Act* (the *Act*).

Les présents motifs traitent des paragraphes A, B.1 et B.3 du tarif 4 (Concerts) ainsi que du tarif 5.B (Concerts lors d'expositions et de foires) de la Société canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique (SOCAN) pour les années 1998 à 2002.<sup>1</sup> Le dépôt du projet de tarif pertinent, sa publication dans la *Gazette du Canada* et l'avis portant sur le droit de s'opposer au projet ont été effectués ou fournis conformément à l'article 67.1 de la *Loi sur le droit d'auteur* (la *Loi*).

Stardust on Duke (Stardust), VIACOM Entertainment Canada Inc. (Viacom) and the Canadian Arts Presenting Association (CAPACOA) filed timely objections. As Stardust failed to respond to various requests within the prescribed time periods, the Board deemed it to have abandoned its objection. Subsequently, Viacom and SOCAN concluded an agreement that will be discussed later. As a result, only SOCAN and CAPACOA participated in the hearing, which took place over three days ending on March 8, 2001.

*Stardust on Duke* (Stardust), VIACOM Entertainment Canada Inc. (Viacom) et l'Association canadienne des organisations artistiques (CAPACOA) se sont opposées au projet de tarif en temps opportun. *Stardust* ayant fait défaut de se conformer à plusieurs demandes dans les délais prescrits, la Commission a jugé qu'elle avait abandonné son opposition. Viacom ayant conclu avec la SOCAN l'entente dont il sera question plus loin, seules la SOCAN et la CAPACOA ont participé à l'audience qui s'est tenue sur trois jours pour se terminer le 8 mars 2001.

**A. Historical Overview**

**A. Survol historique**

Two earlier decisions provide a detailed historical overview of the tariff.<sup>2</sup> Highlighting some of its characteristics will help better understand the issues at stake in these proceedings.

Deux décisions antérieures décrivent de façon détaillée l'évolution du tarif.<sup>2</sup> Pour bien comprendre le présent dossier, il convient d'en rappeler certains éléments.

The tariff dates back to 1939. Essentially, it has always targeted specific events. At first, it reflected primarily the number of people a venue could accommodate. In 1983, it became solely a function of box-office receipts.

In that year, the combined rate<sup>3</sup> was 2 per cent for popular music concerts. In 1985, a lower rate was set for large-scale concerts; this measure was abandoned in the following year. The tariff remained unchanged until 1992, despite several requests for increases. The 1994 and 1996 decisions gradually increased the rate from 2.1 to 2.5 per cent. In 1994, the Board intimated that a rate of 5 per cent would be more in line with other tariffs. However, in 1996 it refused to implement this rate because of an agreement concluded between SOCAN and the Canadian Alliance of Music Presenters (CAMP), representing concert presenters who paid almost two-thirds of the concert royalties. Although the agreement was not legally binding, SOCAN indicated its intention to comply with it. Noting this, the Board refused to allow similarly situated concert presenters to pay different prices for their performing rights.

In 1983, the combined rate for classical music concerts was at 0.5 per cent. The 1994 decision increased it to 1.3 per cent to reflect, among other things, a greater use of protected music. This tariff has remained unchanged since then, so as to reflect the Board's intention that "the link between the classical and popular music concert tariffs should be loosened".<sup>4</sup>

In that same decision, the Board certified a tariff whereby classical music orchestras pay a fixed sum for each event, which increases with the overall budget of the ensemble (paragraph B.2). This tariff has increased over the years and will continue to do so until 2002 in line with the agreements concluded between SOCAN and the Association of Canadian Orchestras.

Le tarif remonte à 1939. Pour l'essentiel, il a toujours visé un événement donné. D'abord avant tout fonction du nombre de places, il devenait fonction uniquement des recettes au guichet à partir de 1983.

Cette année-là, le taux combiné<sup>3</sup> s'établissait à 2 pour cent pour les concerts de musique populaire. En 1985, les méga-concerts bénéficiaient d'un tarif réduit, mesure qui fut abandonnée l'année suivante. Malgré plusieurs demandes de hausses, le tarif est demeuré le même jusqu'en 1992. Les décisions de 1994 et 1996 ont progressivement augmenté le taux de 2,1 à 2,5 pour cent. En 1994, la Commission y intimait qu'un taux de 5 pour cent serait plus conforme aux autres tarifs. En 1996, elle se refusait toutefois à agir en ce sens à cause de l'entente intervenue entre la SOCAN et la *Canadian Alliance of Music Presenters* (CAMP), qui regroupait des diffuseurs de spectacles versant près des deux tiers des redevances pour les concerts. L'entente n'avait aucun effet juridique, mais la SOCAN entendait néanmoins s'y conformer. La Commission prit acte de cette intention et refusa de permettre que des diffuseurs similaires paient des prix différents pour leurs droits d'exécution.

En 1983, le taux combiné s'établissait à 0,5 pour cent pour les concerts de musique classique. La décision de 1994 portait ce taux à 1,3 pour cent, pour refléter entre autres une plus grande utilisation de musique protégée. Ce tarif est demeuré le même depuis, reflétant ainsi l'intention de la Commission de «desserrer le lien établi jusqu'ici entre les concerts de musique classique et populaire».<sup>4</sup>

Dans cette même décision, la Commission homologuait un tarif en vertu duquel les orchestres de musique classique paient une somme fixe par événement, qui augmente en fonction du budget de l'ensemble (paragraphe B.2). Ce tarif a augmenté au fil des ans et continuera de ce faire jusqu'en 2002, conformément aux ententes intervenues entre la SOCAN et l'Association des orchestres canadiens.

Also in 1994, the Board allowed concert presenters to pay 0.8 per cent of a season's receipts, regardless of the number of events in which protected music was used (paragraph B.3). This rate has not changed, for the reasons given with respect to the general tariff.

At first, free concerts were subject to the minimum tariff. The rate base became the cost of producing the concert starting in 1992, and then the fees paid to artists starting in 1995. The minimum per event tariff was set at \$50 in 1983, gradually increased to \$66 in 1989 only to be reduced to \$20 in 1990. It has not changed since then. Concert presenters who opt for Tariff 4.B.3 are not subject to the minimum tariff.

Royalties payable to SOCAN under the concert tariff, using the accrual method, were approximately \$4.05 million in 1996, \$4.10 million in 1997, \$5.02 million in 1998 and \$5.01 million in 1999. The number of licensed events has fluctuated substantially from 16,049 in 1996, 12,771 in 1997, 17,861 in 1998 to 18,561 in 1999. In 1999, popular music concerts produced royalties of \$4.56 million. Royalties attributable to classical music concerts were \$160,000 for Tariff 4.B.1, \$282,000 for Tariff 4.B.2 and \$5,000 for Tariff 4.B.3.

## **B. The Parties' Submissions**

SOCAN asks that all tariffs under review be gradually increased by approximately 20 per cent over five years, from 2.5 to 3 per cent for popular music concerts, from 1.3 to 1.56 per cent for classical music concerts and from 0.8 to 0.96 per cent for presenters whose licences apply to an entire season. It justifies this increase by referring to earlier decisions of the Board and by its witnesses' statements

Toujours en 1994, la Commission permettait aux diffuseurs de spectacles de verser 0,8 pour cent des recettes d'une saison, sans égard au nombre d'événements utilisant de la musique protégée (paragraphe B.3). Ce taux n'a pas changé, pour les motifs exposés à l'égard du tarif général.

Pour les concerts gratuits, d'abord assujettis au tarif minimum, les redevances ont été fonction du coût de production du spectacle à partir de 1992, puis des cachets versés aux artistes à partir de 1995. Quant au tarif minimum par événement, il était fixé à 50 \$ en 1983, augmentait progressivement à 66 \$ en 1989 pour être ramené à 20 \$ en 1990. Il n'a pas changé depuis. Les diffuseurs de spectacles qui optent pour le tarif 4.B.3 ne sont pas assujettis au tarif minimum.

Les revenus de la SOCAN attribuables au tarif concerts, calculés selon la méthode d'exercice, étaient d'environ 4,05 millions de dollars en 1996, 4,10 millions de dollars en 1997, 5,02 millions de dollars en 1998 et 5,01 millions de dollars en 1999. Le nombre d'événements visés a sensiblement fluctué : il était de 16 049 en 1996, de 12 771 en 1997, de 17 861 en 1998 et de 18 561 en 1999. En 1999, les concerts de musique populaire produisaient des redevances de 4,56 millions de dollars. Quant aux redevances attribuables aux concerts de musique classique, elles étaient de 160 000 \$ pour le tarif 4.B.1, de 282 000 \$ pour le tarif 4.B.2 et de 5 000 \$ pour le tarif 4.B.3.

## **B. Les prétentions des parties**

La SOCAN voudrait que tous les tarifs sous examen augmentent graduellement d'environ 20 pour cent en cinq ans, passant de 2,5 à 3 pour cent pour les concerts populaires, de 1,3 à 1,56 pour cent pour les concerts de musique classique, et de 0,8 à 0,96 pour cent pour les diffuseurs dont la licence porte sur une saison entière. Elle justifie cette augmentation en s'en remettant aux décisions antérieures de la

concerning the value of music to a concert and the relative lack of elasticity in demand for concert tickets.

CAPACOA concurs that rights holders must be paid for the use of their works. However, it maintains that nothing justifies an increase in the rate. SOCAN's revenues have increased substantially as a result, among other factors, of an important increase in ticket prices, even though the rate has remained unchanged. CAPACOA adds that account should be taken of the competitive context in North America, especially for large-scale events, and of the precarious financial situation of a number of concert presenters. It raises concerns about SOCAN's enforcement practices, which may work to the benefit of those who neglect to pay royalties.

### C. Testimonies

The following witnesses appeared for SOCAN.

Mr. Paul Hoffert has worked in various capacities in the concert industry for some thirty years. Relying on three hypothetical scenarios, he concludes that an increase is justified, would have a minimal effect on audiences and presenters, and be beneficial to the rights holders. In his view, music (which includes the performer's performance) is what attracts the audience to a concert. Mr. Hoffert's testimony offered a useful introduction to the subject, although it later became clear that some of his views concerning the concert industry, such as the typical budget of a concert, were to some extent dated.

Messrs. John Burge and Marc Chabot testified respectively as a composer of serious music and as a songwriter. They explained the difficulties

Commission ainsi qu'aux déclarations de ses témoins quant à la valeur de la musique pour un concert et à la relative inélasticité de la demande pour les billets de spectacles.

La CAPACOA s'entend pour dire qu'il faut rémunérer les titulaires de droits pour l'utilisation de leurs œuvres. Elle soutient cependant que rien ne justifie une augmentation du taux. Les revenus de la SOCAN ont considérablement augmenté malgré le fait que le taux soit resté le même, suite entre autres à une hausse importante du prix des billets. La CAPACOA ajoute qu'il faut tenir compte du contexte concurrentiel nord-américain, particulièrement pour les événements de grande envergure, ainsi que de la situation financière précaire de plusieurs diffuseurs de spectacles. Elle se préoccupe du fait que la SOCAN ne se montre pas aussi exigeante pour le paiement des redevances à l'égard de tous les diffuseurs, ce qui avantagerait les mauvais payeurs.

### C. Témoignages

Les témoins suivants ont comparu pour la SOCAN.

M. Paul Hoffert a œuvré à divers titres dans l'industrie du spectacle pendant une trentaine d'années. Se fondant sur trois scénarios théoriques, il conclut qu'une augmentation est justifiée, et qu'elle aurait un effet minime sur l'auditoire et les diffuseurs, et bénéfique pour les titulaires de droits. Selon lui, la musique (ce qui comprend la prestation de l'interprète) est ce qui attire l'auditoire à un concert. Ce témoignage offrait une entrée en matière utile, bien qu'il soit devenu clair par la suite que certaines des perceptions que M. Hoffert entretient à l'égard de l'industrie du spectacle, entre autres quant au budget type d'un concert, sont dans une certaine mesure dépassées.

MM. John Burge et Marc Chabot ont témoigné respectivement à titre de compositeur de musique sérieuse et de parolier. Ils ont expliqué

faced by Canadian authors, especially those who rely on small or niche markets such as that for classical music or the Canadian Francophone market. Their testimony highlighted market differences that exist for serious and popular music, the main one undoubtedly being the fact that composers of serious music have access to sources of income other than copyright royalties (payments to composers in residence, commissioned works).

Mr. Dan Greenwood works in the royalty distribution department at SOCAN. His testimony shed considerable light on the distribution rules as they apply to the concert pool, the sources of money that go into the pool and to whom they are paid.

The testimony of Mr. Paul Spurgeon, General Counsel for SOCAN, addressed concert tariff revenues, the impact of rate increases during the 1990s, the importance of minimum rates, the reasons why SOCAN filed the proposed statements as they stand, the Viacom agreement and SOCAN's enforcement practices. He also commented on theoretical aspects of the general licence as interpreted by SOCAN.

Professor Abraham Hollander, an economist, sought to assess the effects of an increase in the tariff on attendance at popular music concerts on the basis of various studies on the elasticity of attendance at classical music concerts. All these studies, conducted at different times in different countries, conclude that an increase in ticket prices has little impact on attendance. Mr. Hollander next attempted to compare classical with popular concerts and concludes that elasticity of demand for the latter is slightly greater than for the former. He added that even if attendance at popular concerts were much more affected than he assumed by an increase in

les difficultés auxquelles font face les auteurs canadiens, surtout lorsqu'ils s'adressent à des marchés restreints comme celui de la musique classique ou le marché francophone canadien. Leur témoignage a fait ressortir les différences qui existent entre les marchés de la musique sérieuse et de la musique populaire, la principale étant sans doute que les compositeurs de musique sérieuse peuvent compter sur des sources de revenus autres que les redevances au titre du droit d'auteur (émoluments à titre de compositeur attitré, œuvres de commande).

M. Dan Greenwood s'occupe de distribution de redevances pour la SOCAN. Il a fait toute la lumière sur les règles de distribution de la cagnotte concerts, d'où viennent les sommes qui s'y retrouvent et qui en bénéficient.

Le témoignage de l'avocat général de la SOCAN, M<sup>e</sup> Paul Spurgeon, a porté sur les recettes générées par le tarif concerts, l'impact de l'augmentation du taux au cours des années 90, l'importance des taux minimums, les motifs ayant amené la SOCAN à déposer les projets de tarifs que l'on sait, l'entente Viacom et les mesures que prend la SOCAN à l'égard des utilisateurs qui négligent de verser des redevances. Il a aussi commenté les aspects théoriques de la licence générale tels qu'ils sont interprétés à la SOCAN.

Le professeur Abraham Hollander, économiste, a cherché à évaluer les effets d'une majoration du tarif sur la fréquentation des concerts de musique populaire en se fondant sur diverses études portant sur l'élasticité de la fréquentation des concerts de musique classique. Toutes ces études, effectuées à divers moments et dans plusieurs pays, en sont arrivées à la conclusion qu'une augmentation du prix des billets a peu d'influence sur la fréquentation. M. Hollander a ensuite cherché à comparer les concerts de musique classique et populaire, pour conclure que l'élasticité de la demande pour les seconds est sans doute légèrement plus élevée que pour



ticket prices, the tariff increase being considered still would have only a minimum impact on demand.

Messrs. Don Simpson and Charles Cutts as well as Ms. Catherine O'Grady testified for CAPACOA.

Mr. Simpson is Vice-President and Director of House of Blues, a company that produces hundreds of concerts across Canada every year in venues capable of holding between 200 and 50,000 people. In his testimony he sought to highlight certain factors that, in his view, tend to make the task of concert producers increasingly difficult. First, performers now have unprecedented bargaining power in the concert market. In the past, producers could expect to receive 40 per cent of net revenues after retaining a percentage of gate receipts to cover operating expenditures. Today, contracts no longer include these terms and producers must in effect pay such expenditures out of their share of the revenues. A star performer is able to demand up to 90 per cent of net revenues as well as substantial guarantees.<sup>5</sup> Second, touring has evolved from being an advertising vehicle for sound recordings, to become a major source of revenues; for some performers, sound recordings have become a promotional vehicle for the tour. Third, producers play a major role in promoting new talent, and tours by international stars help to provide visibility for local talent.

Mr. Cutts is President and COO for the Corporation of Massey Hall and Roy Thomson Hall. His testimony focussed on the following points. First, the power enjoyed by certain performers can be explained in part by the surplus number of venues with a certain

les premiers. Il a ajouté que même si la fréquentation des concerts populaires était beaucoup plus affectée qu'il ne le croit par une augmentation du prix des billets, l'augmentation de tarif envisagée n'aurait malgré tout qu'un effet minime sur la demande.

MM. Don Simpson et Charles Cutts ainsi que Mme Catherine O'Grady ont témoigné pour la CAPACOA.

M. Simpson est vice-président directeur de *House of Blues*, qui produit des centaines de concerts à travers le Canada chaque année, dans des salles pouvant recevoir entre 200 et 50 000 personnes. Par son témoignage, il a cherché à faire ressortir certains facteurs qui, selon lui, tendent à rendre de plus en plus difficile la tâche des producteurs de spectacles. Premièrement, l'ascendant de l'interprète dans le marché du spectacle a atteint un niveau sans précédent. Auparavant, le producteur pouvait compter recevoir 40 pour cent de la recette nette, après avoir pu retenir un pourcentage au titre de ses dépenses d'exploitation. Aujourd'hui, ce dernier poste ne fait plus partie des contrats (le producteur doit donc défrayer ces dépenses à partir de sa part de la recette). L'interprète de renom est en mesure de demander jusqu'à 90 pour cent de la recette nette, en plus de garanties importantes.<sup>5</sup> Deuxièmement, d'outil de promotion de l'enregistrement sonore qu'elle était, la tournée devient une source importante de revenus; pour certains interprètes, l'enregistrement sonore sert d'outil de promotion à la tournée. Troisièmement, les producteurs jouent un rôle important dans la promotion de nouveaux talents, et les tournées de vedettes internationales aident à donner de la visibilité au talent local.

M. Cutts est président et chef des opérations de la *Corporation of Massey Hall and Roy Thomson Hall*. Son témoignage a fait ressortir ce qui suit. D'abord, l'ascendant de certains interprètes s'explique en partie par le surplus de salles d'une certaine capacité, qu'il s'agisse de

capacity, whether they be traditional halls or large-scale clubs. Second, as a result of fierce competition, some producers have ceased operations at the same time as certain venues are abandoning all production activities. Venues at which concerts are still given depend increasingly on what used to be regarded as secondary revenues such as parking charges.

The testimony of Messrs. Simpson and Cutts helped the Board to better understand the concert market and the competition for large-scale concerts offered by American venues located within about 500 km of major Canadian centres. They also highlighted the substantial risks involved in producing and presenting concerts and managing concert halls.

Ms. O'Grady is Executive Producer of the Ottawa International Jazz Festival. She spoke passionately about her interest in the rights of artists and her fears about a possible unequal enforcement of the tariff. Whereas SOCAN lists some 74 Canadian jazz or folk festivals that hold a licence, Ms. O'Grady stated that she knows of at least six jazz festivals that do not pay royalties.

## **II. ANALYSIS AND REASONS**

### **A. The Requested Increase**

This matter highlights once again the confusion between the aesthetic "value" of the music and the loss of time available for other activities involved in the composition of a work, on the one hand, and the economic contribution made by a protected work to a concert as "product", on the other. The price that a concert presenter or a performer is prepared to pay in order to be able to use a work depends on a number of factors. Among these, aesthetic value or the investment required to complete a work play a

salles traditionnelles ou de clubs de grande envergure. Ensuite, la concurrence féroce a fait en sorte que plusieurs producteurs ont cessé leurs opérations, en même temps que plusieurs salles ont abandonné toute activité de production. Les salles qui continuent de diffuser des spectacles dépendent de plus en plus de ce qu'on considérait auparavant être des revenus d'appoint, comme le stationnement.

Les témoignages de MM. Simpson et Cutts ont permis à la Commission de mieux comprendre le marché du spectacle et la concurrence que les salles américaines situées dans un rayon d'environ 500 km des grands centres canadiens livrent pour les concerts de plus grande envergure. Ils ont aussi fait ressortir les risques importants qu'implique la production ou la diffusion de concerts ou encore, la gestion d'une salle de spectacles.

Mme O'Grady est responsable de la production au Festival international de jazz d'Ottawa. Elle a parlé avec passion de son intérêt pour les droits des artistes et des craintes que suscite chez elle une possible application inégale du tarif. Alors que la SOCAN a répertorié 74 festivals canadiens de jazz ou de folklore détenant une licence, Mme O'Grady a dit connaître au moins six festivals de jazz qui ne versent pas de redevances.

## **II. ANALYSE ET MOTIFS**

### **A. L'augmentation demandée**

La présente affaire fait encore une fois ressortir la confusion qui règne entre la «valeur» esthétique de la musique et le coût de renonciation qu'implique la composition d'une œuvre d'une part, et l'apport économique de l'œuvre protégée au «produit» qu'est le concert d'autre part. Le prix que le diffuseur de spectacle ou l'interprète est prêt à payer pour pouvoir utiliser l'œuvre dépend de plusieurs facteurs. Parmi ceux-ci, la valeur esthétique ou l'investissement nécessaire à mener la



secondary role. Even the fact that the music and its performance are the focus of the event does not, in itself, provide a basis to evaluate this contribution.

Many reasons explain why even well-known artists cannot live from their art or at least from their copyright revenues. Revenues derived from the use of a work in a limited market will always be modest, even though the work is of very great aesthetic or cultural value. Not many lyricists can expect to derive a decent income from copyright in the Quebec market alone, but this does not mean that the situation can be rectified by increasing royalties. If, as some would argue, North American culture tends to undervalue the economic contribution of cultural industries, the overall solution lies in actions to be taken by government and other parties.

The evidence adduced by CAPACOA tends to overestimate the problems facing presenters and operators of venues, and especially the extent to which an increase in the concert tariff may exacerbate them. Competition is fierce in this particular market. If commercial producers are still active there, it is probably because they derive some sort of benefit from doing so. An increase in the concert tariff has the same impact for everyone in the Canadian market. Even American venues should not derive a substantial competitive benefit from this. Were it true that the proposed increase would have a major impact, one would expect that a fluctuation of less than half a cent in the exchange rate for the Canadian dollar would lead to an exodus of concerts in one direction or a substantial increase in the other. In any event, it has to be recognized that the market has absorbed a large increase in ticket prices; under these circumstances, and in the absence of compelling evidence showing that this increase has led to a decline in the number of tickets

composition à terme jouent un rôle secondaire. Même le fait que la musique et la prestation soient le point de mire de l'événement ne suffit pas à évaluer cet apport.

Les raisons faisant en sorte qu'un artiste, même de grand renom, ne puisse vivre de son art ou du moins, de ses droits d'auteur sont nombreuses. Les revenus découlant de l'utilisation d'une œuvre dans un marché restreint seront toujours modestes, même si l'œuvre est d'une très grande valeur esthétique ou culturelle. Peu de paroliers peuvent s'attendre à tirer un revenu décent en droits d'auteur du seul marché québécois, mais cela n'entraîne pas qu'il faille remédier à la situation en augmentant ces droits. Si, comme certains le prétendent, la culture nord-américaine tend à sous-évaluer la contribution des industries culturelles à l'économie, c'est au gouvernement et à d'autres intervenants qu'il revient de fournir une solution globale à ce problème.

La preuve de la CAPACOA tend à surestimer les problèmes auxquels font face les diffuseurs et les exploitants de salles de spectacles et surtout, la mesure dans laquelle une augmentation du tarif concerts peut les exacerber. Dans le marché du spectacle, la concurrence est féroce. Si les producteurs commerciaux y sont néanmoins actifs, c'est sans doute parce qu'ils y trouvent leur compte d'une façon ou d'une autre. Une augmentation du tarif concerts a le même impact pour tous dans le marché canadien. Même les salles américaines ne devraient pas en tirer un avantage concurrentiel important. S'il fallait que l'augmentation proposée ait un impact significatif, il faudrait alors croire qu'une fluctuation de moins d'un demi-cent du taux de change du dollar canadien provoquerait un exode de spectacles dans un sens ou une augmentation importante dans l'autre. De toute façon, force est de constater que le marché a absorbé une forte augmentation du prix des billets; dans ces circonstances, à moins de

sold,<sup>6</sup> it may be assumed that the demand for these tickets is somewhat inelastic.

The fact that some businesses that manage concert venues have become integrated corporations relying on various income sources other than box-office revenues is not in itself a sign that the concert industry is experiencing problems. Integration of this kind is a phenomenon in many markets; moreover, it is on the basis of all of its activities that the profitability of a business must then be assessed. If new venues emerge (e.g., clubs) capable of competing with traditional venues by relying on a variety of sources of income, it is certainly not by tinkering with a tariff that targets traditional venues that the situation will be remedied.

In the final analysis, in the market as it currently exists, certain factors tend to justify a price increase whereas others tend to promote a certain degree of stability.

The fact that performers are earning larger fees tends to favour a rate increase, to the extent that one seeks to maintain an equitable division of revenues flowing to the creative inputs in a concert.<sup>7</sup> The fact that SOCAN derives a direct benefit from an increase in ticket prices is not enough; the rate itself must be corrected.

The fact that the majority of Canadian performers use their own material in concerts<sup>8</sup> is an argument for greater stability. The greater the share of revenues paid to performers, the more they bear the cost of the licence. Under that hypothesis, any payment of royalties only delays the payment of remuneration to its ultimate recipient.

disposer de preuves tangibles que cette augmentation a provoqué une diminution du nombre de billets vendus,<sup>6</sup> on peut tenir pour acquis que la demande pour ces billets est plutôt inélastique.

Le fait que certaines sociétés gérant des salles de spectacles soient devenues des entreprises intégrées comptant sur plusieurs sources de revenus autres que les recettes au guichet n'est pas en soi signe que l'industrie du spectacle est en difficulté. Ce genre d'intégration se produit continuellement dans bien des marchés; c'est d'ailleurs en fonction de l'ensemble des activités de l'entreprise qu'il faut alors évaluer sa rentabilité. Si de nouvelles salles émergent (p. ex. les clubs) qui sont en mesure de faire concurrence aux salles traditionnelles en comptant sur davantage de sources de revenus, ce n'est certainement pas par le biais d'une action tarifaire ciblant les salles traditionnelles qu'il faut envisager de remédier à la situation.

En bout de piste, dans le marché tel qu'il existe en ce moment, certains facteurs tendent à justifier une hausse du taux, alors que d'autres tendent à favoriser une certaine stabilité.

Le fait que l'interprète reçoive des cachets plus importants tend à favoriser une hausse du taux, dans la mesure où on chercherait à tenir constante la part de la rémunération des intrants de création revenant aux compositeurs.<sup>7</sup> Le fait que la SOCAN tire un bénéfice direct de la hausse du billet ne suffit pas; c'est le taux qu'il faut corriger.

Le fait que la majorité des interprètes canadiens utilisent leur propre matériel en concert<sup>8</sup> plaide en faveur d'une plus grande stabilité. Plus la part des recettes revenant aux interprètes est importante, plus ce sont eux qui font les frais de la licence. Le versement de redevances ne sert qu'à retarder le paiement de la rémunération à son ultime destinataire.

SOCAN filed the agreement it reached with Viacom covering the public performance of music, including concerts, at Canada's Wonderland theme park. Pursuant to the agreement, the concert tariff increases from 2.5 per cent in 2000 to 3 per cent in 2005. Obviously, this contract is not as significant as the CAMP agreement; the role which Canada's Wonderland plays as concert presenter is modest, since fewer than a dozen concerts are given there each year. Nevertheless, it is a further indication that the market is able to absorb the increase sought by SOCAN.

To conclude, and for the purpose of these proceedings, it suffices to say that the record and a comparison with the other SOCAN tariffs fully justify the increase requested for popular concerts. The rate of the tariff will accordingly rise from 2.5 to 3 per cent over a five-year period.

The record as it relates to classical music concerts is, to say the least, superficial. Nevertheless, the analysis offered with respect to popular concerts also applies to classical concerts and accordingly, the adjustment requested is justified. The rate in paragraph 4.B.1 will therefore increase gradually to 1.56 per cent, and that in paragraph 4.B.3 to 0.96 per cent. As stated in its 1996 decision, the Board nevertheless hopes that the link established to date between the classical and popular music concerts can eventually be loosened, thus enabling it to establish the fee to be paid for classical music in a more independent manner.

In the interest of simplicity, the Board considered adjusting the timetable of the tariff to the one set out in the Viacom agreement. It abandoned that idea. Unlike the CAMP agreement, the Viacom agreement applies only to a specific presenter in a specific market. It involves fewer than a dozen shows each year. It should be added however, that even though they

La SOCAN a déposé l'entente qu'elle a conclue avec Viacom et qui vise l'exécution publique de musique, y compris les concerts, au parc thématique *Canada's Wonderland*. L'entente fait passer le tarif concerts de 2,5 pour cent en 2000 à 3 pour cent en 2005. Ce contrat ne revêt certes pas l'importance de celui intervenu avec la CAMP; dans l'univers des diffuseurs de spectacles, le rôle de *Canada's Wonderland* reste modeste, puisqu'on y présente moins d'une douzaine de concerts par année. Il s'agit là néanmoins d'un autre indice que le marché est en mesure d'absorber l'augmentation que la SOCAN demande.

Pour conclure, et aux fins du présent dossier, il suffit de dire que la preuve et une comparaison avec les autres tarifs SOCAN justifient amplement l'augmentation demandée pour les concerts populaires. Le taux du tarif passera donc de 2,5 à 3 pour cent sur une période de cinq ans.

La preuve versée au dossier en ce qui concerne les concerts de musique classique était pour le moins superficielle. L'analyse effectuée à l'égard des concerts populaires s'applique néanmoins aux concerts classiques et justifie donc l'ajustement demandé. Le taux prévu au paragraphe 4.B.1 passera donc progressivement à 1,56 pour cent, et celui prévu au paragraphe 4.B.3 à 0,96 pour cent. Tel qu'elle l'avait énoncé dans sa décision de 1996, la Commission espère toutefois être éventuellement en mesure de desserrer le lien établi jusqu'ici entre les concerts de musique classique et populaire, et ainsi pouvoir établir une redevance à l'égard de la musique classique de façon plus autonome.

La Commission a songé, pour des motifs de simplicité, à ajuster l'échéancier du tarif à celui prévu à l'entente Viacom. Elle y a renoncé. Contrairement à l'entente conclue avec la CAMP, l'entente Viacom ne vise qu'un diffuseur précis dans un marché précis. Elle porte sur moins d'une douzaine de spectacles par année. Malgré cela, il faut ajouter que même

are not binding, agreements concluded with SOCAN reflect a form of market activity that should be encouraged. Allowing all concert presenters to enjoy the benefits that Viacom has obtained in exchange for waiving its right to object to the tariff would remove all incentive to settle.

## **B. Tariff Wording**

In paragraph 13 of its statement of case, SOCAN maintains that aside from certain minor adjustments, the wording of the proposed statement of royalties is identical to that of the tariff approved for 1997. Yet, some of the suggested adjustments seem important.

For example, it is expressly stated that institutions subject to Tariff 3.A may not rely on the concert tariff. Based on what little information the Board has gleaned over the years about the commercial practices of bars and clubs that present concerts, it is entitled to presume that 3 per cent of the artist's fee amounts to more than 3 per cent of the cover charge. Witnesses for CAPACOA stated that some of these establishments are in direct competition with concert presenters. It would have been preferable for SOCAN to provide further evidence on this question. However, since we are dealing here primarily with a clarification that goes some way toward recognizing a difference in the commercial structure of two different although related industries, the Board will grant the request for the change.

Similarly, a section dealing with a series of free concerts is added to paragraph 4.B.3. SOCAN should have provided an explanation of this change, if only to illustrate how it might impact on the royalties to be paid by festivals. This being said, most of the suggested changes are a step toward greater fairness or favour users. CAPACOA did not raise any questions in this regard. The Board will accordingly make the

si elles n'ont pas de caractère coercitif, les ententes conclues par la SOCAN permettent une certaine expression du marché qu'il convient d'encourager. Faire bénéficier tous les diffuseurs de spectacles de conditions que Viacom a obtenues après avoir renoncé à son droit de s'opposer au tarif enlèverait toute incitation à régler.

## **B. Le libellé du tarif**

Au paragraphe 13 de son énoncé de cause, la SOCAN soutient qu'à part certains ajustements mineurs, le libellé du projet de tarif est identique à celui du tarif homologué pour 1997. Pourtant, certains des ajustements proposés semblent significatifs.

Ainsi, on énonce expressément que les établissements assujettis au tarif 3.A ne peuvent se prévaloir du tarif concerts. Compte tenu du peu que l'on sait des pratiques commerciales des bars et clubs qui offrent des spectacles, il est permis de croire que 3 pour cent du cachet des artistes représente davantage que 3 pour cent des frais de couvert. Les témoins de la CAPACOA ont affirmé que certains de ces établissements sont en concurrence directe avec les diffuseurs de spectacles. Il aurait été préférable que la SOCAN s'explique davantage sur cette question. Toutefois, comme il s'agit là avant tout d'une clarification qui cherche à reconnaître une différence dans la structure commerciale de deux industries distinctes quoique liées, la Commission fait droit à la demande de modification.

De même, on ajoute au paragraphe 4.B.3 un volet pour les séries gratuites. La SOCAN aurait pu fournir des explications sur cette modification, ne serait-ce que pour illustrer la façon dont elle pourrait agir sur les redevances à payer par les festivals. Cela dit, la plupart des modifications suggérées vont dans le sens de l'équité ou favorisent l'utilisateur. La CAPACOA n'a pas soulevé de questions à cet

changes requested, pending further explanations of the impact of these measures in upcoming hearings.

### **III. QUESTIONS TO BE BORNE IN MIND CONCERNING THE NEXT CONCERT TARIFF**

This tariff will expire at the end of next year. SOCAN will accordingly have to file a further proposed statement of royalties in March 2002. The Board finds it useful to repeat some of the questions raised in the 1996 decision and during the hearing in the present case. These questions relate to possible changes in behaviour or in business practices or the implementation of a system for collecting data. In so doing, the Board is seeking to outline the kind of evidence that might influence its next decision. It is not making a final judgment on the relevance of such evidence or indicating whether its expectations for the compilation of data are realistic. It is precisely because the Board admits that it does not know how to deal with these issues that it considers it important to highlight them, so as to ensure that interested parties are able to address these issues knowledgeably.

#### **A. Tariff Structure**

At the hearing leading to the 1996 decision, several witnesses “outlined a number of seemingly endemic problems with the current tariff structure which could raise serious doubts as to its long-term appropriateness.”<sup>9</sup> It is possible that some of these problems persist while others have faded away.

The Board is still concerned that a per event tariff may be inefficient. SOCAN also appears to recognize this since the lion’s share of concert royalties is paid by presenters who

égard. La Commission procède donc aux modifications demandées, tout en s’attendant à davantage d’explications sur l’impact de ces mesures lors de prochaines audiences.

### **III. QUESTIONS À GARDER À L’ESPRIT QUANT AU PROCHAIN TARIF CONCERTS**

Le présent tarif viendra à échéance à la fin de la prochaine année. La SOCAN devra donc déposer un nouveau projet de tarif en mars 2002. La Commission croit utile de revenir sur certaines questions soulevées dans la décision de 1996 ou durant l’audience de la présente affaire. Ces questions portent sur de possibles modifications de comportement, sur l’ajustement de pratiques d’affaires ou encore, sur la mise en place de systèmes de cueillette de données. Ce faisant, la Commission cherche à esquisser le type de preuve qui pourrait influencer sa prochaine décision. Elle ne porte pas de jugement définitif sur la pertinence d’une telle preuve ou encore, sur le caractère réaliste ou non de ses attentes en matière de compilation de données. C’est précisément parce que la Commission admet ignorer comment aborder ces questions qu’elle juge important d’en faire part, de façon à permettre aux intéressés de les évaluer et d’en traiter en toute connaissance de cause.

#### **A. La structure tarifaire**

Lors de l’audience menant à la décision de 1996, plusieurs témoins auraient «esquisé certaines difficultés, apparemment endémiques, que soulève la formule tarifaire actuelle, difficultés qui pourraient remettre en doute sa pertinence à long terme.»<sup>9</sup> Il est possible que certaines de ces difficultés perdurent, alors que d’autres se sont estompées.

La Commission continue de craindre qu’un tarif par événement soit inefficace. La SOCAN semble d’ailleurs le reconnaître, puisque la majeure partie des redevances pour les concerts

report to it periodically and not after each event. The Board understands why SOCAN strives to maintain a link between royalties and the event: the laudable efforts it makes to pay those whose works have been used during a particular concert would be to no avail if this link did not exist. The Board's objective is a tariff formula that would allow SOCAN to continue to distribute concert royalties as at present while eliminating some of the administrative expenses which end up being borne by members of SOCAN as well as by users.

The rate base applicable to concerts at which tickets are sold takes no account of sponsorships or grants.<sup>10</sup> This raises the issue of fairness to authors. It may be that a tariff under which the rate base would be the greater of box-office receipts and the artists' fees should be considered.

Finally, the question remains of how to deal with authors who do not perform their own works. An increase in the tariff necessarily has a greater impact on them than on those who do; the greater the performing author's share of net revenues, the greater the share of SOCAN royalties he or she actually pays, assuming the show is successful. This question does not appear to unduly concern SOCAN's members. It would no doubt be useful to have better information in this regard.

## **B. A Tiered Tariff**

The Board wishes to express two concerns with respect to a tiered tariff. First, as the rate increases, so does the need to consider allowing a discount for the use of works that are not in SOCAN's repertoire.

est versée par des diffuseurs qui lui font rapport périodiquement et non à chaque événement. La Commission comprend que la SOCAN cherche à maintenir un lien entre les redevances et l'événement : les efforts méritoires qu'elle déploie pour rémunérer les titulaires dont les œuvres ont été utilisées durant un concert donné échoueraient en l'absence d'un tel lien. La Commission aimerait en arriver à une formule qui permette de continuer à distribuer la cagnotte concerts comme on le fait présentement tout en éliminant certaines dépenses administratives dont les membres de la SOCAN font les frais au même titre que les utilisateurs.

Le tarif ne tient pas compte des commandites et subventions pour les concerts payants.<sup>10</sup> On est en droit de se demander si cette façon d'opérer est juste envers les auteurs. Il faudrait peut-être envisager un tarif dont l'assiette serait le plus élevé des recettes au guichet ou du cachet des artistes.

Enfin, la question du traitement des auteurs qui n'interprètent pas leurs œuvres sur scène demeure. Une augmentation du tarif a nécessairement plus d'impact sur ces derniers que sur ceux qui interprètent leurs propres œuvres; plus l'auteur-interprète obtient une part importante de la recette nette, plus il assume une partie importante des redevances SOCAN (à tout le moins si le spectacle est couronné de succès). Cette question ne semble pas préoccuper outre mesure les membres de la SOCAN. Un peu plus d'éclairage sur la question serait sans doute utile.

## **B. L'étagement du tarif**

La Commission se permet d'exprimer deux préoccupations à cet égard. Premièrement, plus le taux du tarif est élevé, plus on est en droit de se demander s'il n'y aurait pas lieu de permettre un escompte pour l'utilisation d'œuvres ne faisant pas partie du répertoire de la SOCAN.



Second, the larger the event, the more it becomes important to consider the competitive disadvantage faced by Canadian presenters as compared with American presenters. Although taxes and the exchange rate have more impact than SOCAN royalties on the decisions of foreign performers to perform in one country or the other, it may be that a tiered tariff for large-scale concerts is something that should be re-examined.<sup>11</sup>

### C. Minimum Licence Fees

Some of the comments made earlier concerning the tariff structure also apply to minimum licence fees. It may be useful to add the following.

Given the lack of any evidence on this issue and CAPACOA's apparent acquiescence on the subject, the Board agrees to maintain a minimum rate of \$20 per concert for the time being. Nevertheless, it remains concerned that one half of all licensed events pay the minimum for their SOCAN licence. As SOCAN already knows, it is often the case that the greater the percentage of minimum fee licences, the less the relevance of a tariff formula.<sup>12</sup>

One may therefore expect the Board to move to eliminate minimum licence fees if SOCAN is not able to establish that the tariff structures it proposes are efficient. That will be even truer if SOCAN tries to justify this minimum on the basis of the administrative cost to SOCAN to issue a licence. A user who bears that cost is entitled to expect that such expenditures will be reduced to a minimum.

On March 30, 2001, SOCAN filed a study on minimum prices. The Board did not find it necessary to take it into account for the purpose of this decision. It expects to distribute this

Deuxièmement, plus l'événement prend de l'importance, plus il faut songer au déficit concurrentiel auquel les diffuseurs canadiens font face par rapport aux diffuseurs américains. Même si la fiscalité et le taux de change agissent sur les décisions des interprètes étrangers bien davantage que les redevances SOCAN, il se peut qu'un tarif étagé pour les méga-concerts soit une mesure à envisager de nouveau.<sup>11</sup>

### C. Les redevances minimales

Certains des commentaires déjà formulés quant à la structure tarifaire s'adressent aussi aux redevances minimales. Il suffit d'ajouter ce qui suit.

Vu l'absence de toute preuve à cet égard et compte tenu de l'acquiescement apparent de la CAPACOA à ce sujet, la Commission convient de maintenir pour l'instant une redevance minimale de 20 \$ par concert. Elle demeure néanmoins préoccupée du fait que cette redevance minimale semble s'appliquer à la moitié des événements. La SOCAN sait déjà que l'à-propos d'une formule tarifaire est souvent inversement proportionnel à la part d'utilisateurs qui paient le tarif minimum.<sup>12</sup>

On peut donc s'attendre à l'élimination de la redevance minimale si la SOCAN n'est pas en mesure d'établir que les structures tarifaires qu'elle propose sont efficaces. Cela n'en sera que plus vrai si la SOCAN cherche à justifier ce minimum en se fondant sur le coût administratif pour émettre une licence. L'utilisateur qui fait les frais des dépenses engagées pour l'émission d'une licence est en droit de s'attendre à ce que ces dépenses soient réduites à leur plus simple expression.

Le 30 mars 2001, la SOCAN déposait une étude portant sur les redevances minimales. La Commission n'a pas senti le besoin d'en tenir compte aux fins de la présente décision. Elle

study widely, as well as others, in a consultation process that remains to be determined.

#### **D. Classical Music Concerts**

The Board recognizes that the royalties attributable to all classical music concerts do not exceed \$500,000. This necessarily has an impact on how much SOCAN may reasonably spend to compile data. The evidence in these proceedings concerning the use of protected music in these concerts is nevertheless very superficial. The Board would have preferred to have more detailed analyses that would allow it to make verifications in respect of each concert and that would include, for comparison purposes, events where only public domain music is used. It may be that the data concerning orchestras subject to Tariff 4.B.2 are sufficiently sound to be used as a starting point for these calculations.

#### **E. Music Festivals**

The testimony of Ms. O'Grady raised certain concerns. Are festivals confronted with reporting obligations that they are quite simply incapable of fulfilling? Would it be possible to report more efficiently the use that is made of SOCAN's repertoire during these events? Should festivals be subject to a simpler or more uniform tariff formula (e.g., one based solely on artists' fees)? The Board is not certain that it clearly understands how royalties are calculated, especially when purchasing a passport does not give access to all events; if the rate base for concerts which require both a passport and an additional payment is that payment, then it may not be enough.

entend donner une large diffusion à cette étude et à d'autres dans le cadre d'un processus de consultation qui reste à établir.

#### **D. Les concerts de musique classique**

La Commission est consciente du fait que les redevances attribuables à l'ensemble des concerts de musique classique ne dépassent pas le demi-million de dollars. Cela a nécessairement un impact sur l'importance des sommes que la SOCAN peut raisonnablement engager dans la compilation de données. La preuve versée au présent dossier portant sur l'utilisation de musique protégée durant ces concerts n'en est pas moins fort superficielle. La Commission aurait préféré disposer d'analyses plus détaillées, permettant de procéder à des vérifications à l'égard de chaque concert, et incluant, pour fins comparatives, les événements comportant uniquement de la musique du domaine public. Il se peut que les données pour les orchestres assujettis au tarif 4.B.2 soient suffisamment robustes pour servir de point de départ à ces calculs.

#### **E. Les festivals de musique**

Le témoignage de Mme O'Grady a soulevé certains doutes. Les festivals font-ils face à des obligations de rapport qu'ils ne sont tout simplement pas en mesure de remplir? Serait-il possible de répertorier de façon plus efficace l'utilisation qui est faite du répertoire de la SOCAN lors de ces événements? Les festivals devraient-ils être assujettis à une formule tarifaire plus simple ou plus uniforme (p. ex. un tarif fonction uniquement du cachet des artistes)? La Commission n'est pas certaine de bien comprendre la façon dont les redevances sont établies, surtout lorsque l'achat d'un passeport ne suffit pas pour pouvoir assister à toutes les activités; si les redevances des concerts pour lesquels il faut à la fois présenter le passeport et payer un supplément sont fonction de ce seul supplément, il se peut que ce ne soit pas assez.

## **F. Capping the Rates**

On more than one occasion, CAPACOA's representative and its witnesses wondered how far SOCAN would go in its requests for increases. Users can probably assume that even though nothing in the present circumstances, viewed as a whole, leads the Board to believe that a rate of 5 per cent, such as mentioned by the Board in its 1994 decision, would not be reasonable, the Board will need firm evidence concerning the financial situation of the industry and the impact of the increases granted in this decision before allowing further increases.

Users can therefore expect that any new increase will occur gradually. It should also be expected that any cycle of increases will be followed by a period of stability. Over the ten-year period that coincides with the end of the current tariff, the rate will have increased by 50 per cent. A pause would allow the Board to measure the impact of those increases; the underlying economic trends could then be expected to clearly emerge. The savings in resources achieved by avoiding repeated applications for increases would also make it possible to devote greater effort to the development of the best possible data given the available resources when the time came to review the situation.

## **G. Uniform Enforcement and Relations With Users**

Some licensees appear to be greatly concerned with the uniform enforcement of the tariff. It is not known whether the six festivals that, according to Ms. O'Grady, do not pay royalties are isolated instances or whether they represent a general trend. Knowing what proportion of users fulfil their obligations would be very useful, although one is forced to admit that this could prove to be difficult if not impossible: how may one learn of unsuspected uses when

## **F. Le plafonnement du taux**

À plus d'une reprise, le représentant de la CAPACOA et ses témoins se sont demandés jusqu'où la SOCAN irait dans ses demandes d'augmentation. Les utilisateurs peuvent probablement tenir pour acquis que bien que rien dans la situation actuelle, vue dans son ensemble, ne permet de croire que le taux de 5 pour cent auquel la Commission faisait allusion dans sa décision de 1994 serait déraisonnable, la Commission devra disposer de preuves solides sur la situation financière de l'industrie et l'impact des hausses consenties dans la présente décision avant de procéder à des hausses subséquentes.

On peut donc s'attendre à ce que toute nouvelle augmentation se fasse de façon progressive. On peut aussi s'attendre à ce que tout cycle haussier soit suivi d'une période de stabilité. Or, durant la décennie qui prend fin en même temps que le présent tarif, le taux aura augmenté de moitié. Une pause permettrait à la Commission de mesurer l'impact des augmentations consenties; les tendances économiques sous-jacentes pourraient se dégager clairement. L'économie de ressources réalisée en évitant les demandes d'augmentation répétées permettrait par ailleurs de consacrer plus d'efforts à la mise au point des meilleures données possibles, compte tenu des ressources disponibles, lorsque viendrait le temps de revoir la situation.

## **G. Application uniforme du tarif et relations avec les utilisateurs**

L'application uniforme du tarif semble grandement préoccuper certains titulaires de licences. On ne sait trop si les six festivals qui, selon Mme O'Grady, ne versent pas de redevances sont des cas isolés ou s'ils représentent une tendance lourde. Il serait fort utile d'établir la proportion des utilisateurs qui s'acquittent de leurs obligations, bien que cela puisse être difficile, sinon impossible : comment recense-t-on l'usage lorsque l'identité de

the users remain unknown? Having said this, it may be reasonable to assume that there are various ways of measuring the overall activity in this market.

Some users claim that they owe SOCAN nothing as they are charitable organizations. From the Board's point of view, it is not important whether they are right or wrong. What is important is that the issue be disposed of quickly. The uncertainty that prevails in this regard is unhealthy. SOCAN should concern itself with a more uniform enforcement of its tariffs or better explain the efforts it is already making in this regard; the alternative is greater resistance to its collection efforts.

The need to have access to clear and accurate information concerning SOCAN's practices finds a particularly dramatic illustration in the case of the distribution rules that apply to the concert pool. The Board is left with the impression that concert presenters would be less reluctant to fulfil their obligations if they were aware of the efforts SOCAN makes to pay royalties to those whose music is actually used. Small concert and serious music concert presenters, more than anyone else, tend to use music to which they attach particular importance. If they realized that the sums paid to the composers of this music are much greater than the royalties collected (since SOCAN effectively subsidizes these events), presenters would quickly realize how important it is that they make payments, however modest, and report fully on the use of the music.

While SOCAN seeks above all to serve its members, it should remember that it serves two clients: authors and those who use their works. The evidence in these proceedings indicates that SOCAN is making certain efforts to be

l'utilisateur nous échappe? Cela dit, on pourrait croire qu'il existe diverses façons de mesurer l'activité totale dans ce marché.

Certains utilisateurs se réclament du statut d'organisme de bienfaisance pour refuser de verser des redevances à la SOCAN. En ce qui concerne la Commission, il importe peu qu'ils aient tort ou raison. L'important est que la question soit tranchée rapidement. L'incertitude qui règne à cet égard est malsaine. La SOCAN devrait se préoccuper davantage de l'application uniforme des tarifs ou mieux expliquer les efforts qu'elle déploie déjà à cet égard; l'alternative est une plus grande résistance à ses efforts de perception.

L'importance de l'accès à des renseignements clairs et précis quant aux pratiques de la SOCAN trouve une illustration particulièrement dramatique en ce qui concerne les règles de distribution de la cagnotte concerts. La Commission est portée à croire que les diffuseurs de spectacles seraient moins réticents à s'acquitter de leurs obligations s'ils savaient à quel point la SOCAN s'efforce de verser les redevances à ceux et celles dont la musique est vraiment utilisée. Le diffuseur de spectacles de taille modeste ou de concerts de musique sérieuse a tendance plus que quiconque à utiliser de la musique à laquelle il attache une importance particulière. S'il réalisait que les montants versés aux compositeurs de cette musique sont de beaucoup supérieurs aux redevances perçues, parce que la SOCAN subventionne effectivement ces types d'événements, le diffuseur se rendrait vite compte de l'importance d'effectuer ses versements, si modestes soient-ils, et de bien faire rapport sur l'utilisation de la musique.

Si la SOCAN cherche avant tout à servir ses membres, il lui faut se rappeler qu'elle dessert deux clientèles : les auteurs et ceux qui utilisent leurs œuvres. La preuve au dossier de la présente affaire semble indiquer que la SOCAN

friendlier to users. These efforts are praiseworthy. The Board hopes to learn more in the future concerning initiatives such as on-line licences, reducing the burden on users who require multiple licences and other user-friendly innovations.

## H. Economic and Industrial Data

The economic evidence filed by SOCAN in these proceedings seems methodologically sound. However, it presents a number of deficiencies, probably as a result of limits imposed on the mandate of its experts. It is possible that these limits were imposed for valid financial reasons. All the same, a study of the elasticity of demand for concert tickets using a limited number of variables is of marginal use to the Board. To say that a small change in the cost of an element accounting for only a modest share of the operating budget of an event has little overall impact is self-evident.

More generally, the Board would hope to have more tangible economic data at its disposal to enable it to assess the impact of the tariff on the industry. Would it be reasonable to try to illustrate in detail changes in ticket prices, the number of events, revenues and the cost of inputs within a given region? Would it be possible to study changes in the promoters' other sources of income (grants, sponsorships, merchandising) and their impact on the industry's balance sheet? Would less costly data still allow the Board to reach enlightened conclusions? The Board would like the economic data on which it bases its decisions to be more informative.

During his arguments, CAPACOA's representative referred to the "ecology" of the concert industry. That is certainly an interesting

déplie certains efforts pour faire preuve d'une plus grande convivialité à l'égard des utilisateurs. On peut l'en féliciter. La Commission espère en apprendre davantage à l'avenir sur des initiatives telles les licences en ligne, la réduction du fardeau des utilisateurs ayant besoin de licences multiples et autres innovations visant les usagers.

## H. Données économiques et industrielles

La preuve économique déposée par la SOCAN dans la présente affaire ne semble pas contenir d'erreurs. Elle n'en comporte pas moins de sérieuses insuffisances qui découlent sans aucun doute des limites imposées au mandat des experts. Il est possible que ces limites aient été imposées pour des motifs financiers valables. Malgré tout, une étude sur l'élasticité de la demande pour les billets de spectacles portant sur un nombre limité de variables demeure d'une utilité marginale. L'affirmation portant qu'un léger changement au coût d'un élément représentant une part modeste du budget d'exploitation d'une activité a peu d'impact tient de l'évidence.

De façon plus générale, la Commission aimerait disposer de données économiques plus tangibles pour lui permettre d'évaluer l'impact des tarifs sur l'industrie. Serait-il raisonnable de chercher à illustrer en détail l'évolution du prix des billets, du nombre d'événements, des recettes et des coûts des intrants dans l'ensemble d'une région? Pourrait-on se pencher sur l'évolution des autres sources de revenus des diffuseurs (subventions, commandites, *merchandising*) et leur impact sur l'équilibre financier de l'industrie? Des données moins coûteuses permettraient-elles d'en arriver néanmoins à des conclusions éclairées? La Commission cherche à faire en sorte que les données économiques qui sous-tendent ses décisions contiennent davantage d'information.

Durant son argumentation, le représentant de la CAPACOA a fait allusion à «l'écologie» de l'industrie du spectacle. Il s'agit là certes d'une

way to describe the interconnections that influence the making of decisions in this industry. The Board would prefer to limit itself to an analysis of factual data such as the number of concerts by type, the number of paid seats in absolute terms and according to venue capacity and so on. The Board needs more precise data on various factors that, according to CAPACOA, have an impact on this ecology: American competition, taxes, subsidies from stars for young artists, the promotional value of a tour in terms of record sales, the relative importance of large-scale concerts, and characteristics of events that involve risk taking as compared with those that do not.

The Board would especially like precise data on the number of licences issued at the minimum tariff, broken down in terms of the number of such licences issued to the same person, with an indication of the number of licences for which the royalties are above the minimum level.

Those who say that a single participant cannot be expected to devote the necessary resources to compiling these data are probably right. Perhaps the time has come for all interested parties, whether they be SOCAN, concert presenters, CAPACOA, interested government departments (Canadian Heritage, Industry Canada, Statistics Canada, provincial departments with responsibility for cultural industries) and even the Board itself to consider joining forces in order to gain access to data that would allow all parties to be better informed.

#### **IV. CONCLUSION**

As the representative of CAPACOA noted during his oral submissions, the relations between his association and SOCAN are characterized by cooperation more than by confrontation. The Board intends to provide all

façon intéressante de décrire les interrelations qui influencent la prise de décisions dans cette industrie. La Commission préférerait s'en tenir à l'analyse de données factuelles telles : le nombre de concerts par type; l'auditoire payant en chiffres absolus et selon la capacité de la salle; et ainsi de suite. La Commission a besoin de données plus précises quant aux divers éléments qui, selon la CAPACOA, ont un impact sur cette écologie : concurrence américaine, impôts, subventionnement des artistes débutants par les vedettes, valeur promotionnelle de la tournée pour les ventes de disques, importance relative des méga-concerts, caractéristiques des événements à risque par rapport à ceux qui ne le sont pas.

La Commission tient tout particulièrement à disposer de données précises sur le nombre de licences émises au tarif minimum, ventilé en fonction du nombre de telles licences émises au même titulaire, avec une indication du nombre de licences pour lesquelles les redevances sont plus élevées que le minimum.

D'aucuns diront qu'on ne peut s'attendre à ce qu'un participant consacre seul les ressources nécessaires à compiler de telles données. Ils ont sans doute raison. Il est peut-être temps que tous les intéressés, qu'il s'agisse de la SOCAN, des diffuseurs de spectacles, de la CAPACOA, des ministères intéressés (Patrimoine canadien, Industrie Canada, Statistique Canada, ministères provinciaux responsables des industries culturelles) et même de la Commission elle-même, envisagent de mettre ensemble l'épaule à la roue de façon à avoir accès aux données permettant à chacun d'être mieux renseigné.

#### **IV. CONCLUSION**

Comme le représentant de la CAPACOA l'a noté durant son argumentation orale, les relations entre son association et la SOCAN sont davantage marquées au coin de la coopération que de la confrontation. La Commission entend



possible assistance to the applications of interested parties to ensure that this continues to be the case.

fournir toute l'aide possible à la demande des intéressés pour faire en sorte que cet état de fait perdure.

Le secrétaire général,

A handwritten signature in black ink that reads "Claude Majeau". The signature is written in a cursive style with a large initial 'C'.

Claude Majeau  
Secretary General

## ENDNOTES

1. Tariff 4.B.2, dealing with classical music concerts given by orchestras, was certified on July 30, 1999: *Statement of royalties to be collected for the performance or communication by telecommunication in Canada of musical or dramatico-musical works in 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002 and 2003*, <http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m30071999-b.pdf>; (1999) 87 C.P.R. (3<sup>d</sup>) 527.
2. For the period prior to 1991, see *Statement of royalties to be collected for the performance or communication by telecommunication in Canada of musical or dramatico-musical works in 1992, 1993 and 1994*, August 12, 1994, (1990-1994) C.B.R. 385, 402-407, <http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m12081994-b.pdf>, 402-407; (1994) 58 C.P.R. (3<sup>d</sup>) 79, 95e-99a. [the 1994 decision]. For the period from 1991 to 1996, see *Statement of royalties to be collected for the performance or communication by telecommunication in Canada of musical or dramatico-musical works in 1994, 1995, 1996 and 1997*, September 20, 1996, <http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m20091996-b.pdf>, 10-11; (1996) 71 C.P.R. (3<sup>d</sup>) 196, 205. [the 1996 decision]. The Board issued another relevant decision in 1997: *Statement of royalties to be collected for the communication by telecommunication in Canada of musical and dramatico-musical works in 1996 and 1997*, decision of May 23, 1997, <http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m23051997-b.pdf>; (1997) 81 C.P.R. (3<sup>d</sup>) 315. [the 1997 decision].
3. At the time there were two collective societies, CAPAC and PROCAN.
4. 1996 decision, *supra* note 2, p. 21 (C.B.R. and Internet), at 213e (C.P.R.).

## NOTES

1. Le tarif 4.B.2, visant les concerts offerts par les orchestres de musique classique, a été homologué le 30 juillet 1999 : *Tarif des droits à percevoir pour l'exécution ou la communication par télécommunication au Canada d'œuvres musicales ou dramatico-musicales en 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002 et 2003*, <http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m30071999-b.pdf>; (1999) 87 C.P.R. (3<sup>e</sup>) 527.
2. Pour la période précédant 1991, voir *Tarif des droits à percevoir pour l'exécution ou la communication par télécommunication au Canada d'œuvres musicales ou dramatico-musicales en 1992, 1993 et 1994*, décision du 12 août 1994, (1990-1994) R.D.C.D.A. 385, 402-407, <http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m12081994-b.pdf>, 402-407; (1994) 58 C.P.R. (3<sup>e</sup>) 79, 95e-99a. [la décision de 1994]. Pour la période de 1991 à 1996, voir *Tarif des droits à percevoir pour l'exécution ou la communication par télécommunication au Canada d'œuvres musicales ou dramatico-musicales en 1994, 1995, 1996 et 1997*, décision du 20 septembre 1996, <http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m20091996-b.pdf>, 10-11; (1996) 71 C.P.R. (3<sup>e</sup>) 196, 205. [la décision de 1996]. La Commission a aussi rendu une décision en la matière en 1997 : *Tarif des droits à percevoir pour l'exécution ou la communication par télécommunication au Canada d'œuvres musicales ou dramatico-musicales en 1996 et 1997*, décision du 23 mai 1997, <http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m23051997-b.pdf>; (1997) 81 C.P.R. (3<sup>e</sup>) 315. [la décision de 1997].
3. À cette époque, il y avait deux sociétés de gestion, la CAPAC et la SDE.
4. Décision de 1996, *supra* note 2, p. 21 (R.C.D.A. et Internet), 213e (C.P.R.).

5. At least in the English-language market. No evidence was adduced concerning the French-language market.
6. In this context, the evidence available to the Board is contradictory, to say the least: see, for example, exhibits CAPACOA-5 and CAPACOA-9.
7. See, for example, the Board's decisions concerning SOCAN Tariff 17: *Statement of royalties to be collected for the performance or communication by telecommunication in Canada of musical or dramatico-musical works in 1990, 1991, 1992, 1993, 1994 and 1995*, April 19, 1996, <http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m19041996-b.pdf>, 20-21; (1996) 70 C.P.R. (3<sup>d</sup>) 501, 519f-520c; *Statement of royalties to be collected by SOCAN for the public performance or the communication by telecommunication, in Canada, of musical or dramatico-musical works [Tariff 17.A in 1996, 1997, 1998, 1999 and 2000]*, February 16, 2001, [www.cb-cda.gc.ca/decisions/m16022001-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m16022001-b.pdf), 7. See also the Board's decisions concerning retransmission: *Statements of royalties to be paid for the retransmission of distant radio and television signals in 1992, 1993 and 1994*, January 14, 1993, (1990-1994), C.B.R. 135, 189-190, <http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/r14011993-b.pdf>, 189-190; (1993) 47 C.P.R. (3<sup>d</sup>) 327, 373d-374f.
8. According to the 1994 decision (note 2), this would be true of between 85 and 90 per cent of concerts in English Canada and between 70 and 75 per cent of concerts in French Canada.
9. 1996 decision, *supra* note 2, (Internet) at p. 15, at 208h (C.P.R.).
5. Du moins, dans le marché anglophone. Aucune preuve n'a été déposée pour le marché francophone.
6. À cet égard, la preuve dont la Commission dispose est à tout le moins ambivalente : voir par exemple, les pièces CAPACOA-5 et CAPACOA-9.
7. Voir, par exemple, les décisions de la Commission portant sur le tarif 17 de la SOCAN : *Tarif des droits à percevoir pour l'exécution ou la communication par télécommunication au Canada d'œuvres musicales ou dramatico-musicales en 1990, 1991, 1992, 1993, 1994 et 1995*, décision du 19 avril 1996, <http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m19041996-b.pdf>, 20-21; (1996) 70 C.P.R. (3<sup>e</sup>) 501, 519f-520c; *Tarif des droits à percevoir pour l'exécution en public ou la communication au public par télécommunication, au Canada, d'œuvres musicales ou dramatico-musicales [Tarif 17.A en 1996, 1997, 1998, 1999 et 2000]*, décision du 16 février 2001, [www.cb-cda.gc.ca/decisions/m16022001-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m16022001-b.pdf), 7. Voir aussi les décisions de la Commission en matière de retransmission : *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) R.D.C.D.A 135, 189-190, [www.cb-cda.gc.ca/decisions/r14011993-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/r14011993-b.pdf), 189-190; (1993) 47 C.P.R. (3<sup>e</sup>) 327, 373d-374f.
8. Si l'on s'en remet à la décision de 1994 (note 2), ce serait le cas de 85 à 90 pour cent des concerts au Canada anglais, et de 70 à 75 pour cent des concerts au Canada français.
9. Décision de 1996, *supra* note 2, p. 15 (Internet), 208h (C.P.R.).

10. It is reasonable to assume that these income streams tend to inflate artists' fees, which are used to calculate the royalty for free concerts.
  11. On the other hand, American artists clearly continue to tour Europe despite the fact that concert royalties are much higher there.
  12. *Statement of royalties to be collected by SOCAN for the public performance or communication to the public by telecommunication, in Canada, of musical or dramatico-musical works [Tariff 9 - Sports Events in 1998, 1999, 2000 and 2001]*, September 15, 2000, <http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m15092000-b.pdf>; (2000) 9 C.P.R. (4<sup>th</sup>) 36, at p. 45.
10. Il est permis de croire que ces recettes tendent à gonfler les cachets d'artistes, qui servent à calculer la redevance pour les concerts gratuits.
  11. En revanche, force est de constater que les artistes américains continuent d'effectuer des tournées européennes malgré le fait que les redevances pour les concerts y soient beaucoup plus élevées.
  12. *Tarif des droits à percevoir par la SOCAN pour l'exécution publique ou la communication au public par télécommunication, au Canada, d'œuvres musicales ou dramatico-musicales [Tarif 9 - Événements sportifs en 1998, 1999, 2000 et 2001]*, décision du 15 septembre 2000, [www.cb-cda.gc.ca/decisions/m15092000-b.pdf](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m15092000-b.pdf); (2000) 9 C.P.R. (4<sup>e</sup>) 36, 45.