

Copyright Board
Canada



Commission du droit d'auteur
Canada

Date	2001-06-15
Référence	DOSSIERS : Exécution publique d'œuvres musicales 1998, 1999, 2000, 2001, 2002
Régime	Exécution publique d'œuvres musicales <i>Loi sur le droit d'auteur</i> , alinéa 67.1(5)
Commissaires	M. le Juge John H. Gomery M. Stephen J. Callary M ^e Sylvie Charron
Projet(s) de tarif examiné(s)	TARIFS 4.A, 4.B.1, 4.B.3, 5.B – CONCERTS EN 1998, 1999, 2000, 2001 ET 2002

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

Motifs de la décision

I. INTRODUCTION

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 2002.¹ 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) 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

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^e) 527.

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. SURVOL HISTORIQUE

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

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 combiné³ 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».⁴

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

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^e) 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^e) 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^e) 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.).

canadiens.

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 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 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 bénéficie.

Le témoignage de l'avocat général de la SOCAN, M^e 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 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.⁵ 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 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 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

⁵ Du moins, dans le marché anglophone. Aucune preuve n'a été déposée pour le marché francophone.

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 disposer de preuves tangibles que cette augmentation a provoqué une diminution du nombre de billets vendus,⁶ 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.⁷ Le fait que la SOCAN tire un bénéfice direct de la hausse

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^e) 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-](http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m19041996-b.pdf)

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 ⁸ 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.

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 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.

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, 189-190; (1993) 47 C.P.R. (3^e) 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.

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 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 «esquisser certaines difficultés, apparemment endémiques, que soulève la formule tarifaire actuelle, difficultés qui pourraient remettre en doute sa pertinence à long terme.»⁹ Il est possible que certaines de ces

⁹ Décision de 1996, *supra* note 2, p. 15 (Internet), 208h (C.P.R.).

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 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.¹⁰ 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.

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.¹¹

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.

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.

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.¹²

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 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 certaines 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

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; (2000) 9 C.P.R. (4^e) 36, 45.

fonction de ce seul supplément, il se peut que ce ne soit pas assez.

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 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 déploie 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 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 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, flowing style.

Claude Majeau