

Copyright Board
Canada



Commission du droit d'auteur
Canada

Date 2009-06-19

Référence Dossier : Exécution publique d'œuvres musicales

Régime Gestion collective du droit d'exécution et de communication
Loi sur le droit d'auteur, paragraphe 68(3)

Commissaires M. Stephen J. Callary
M^e Francine Bertrand-Venne
M^e Jacinthe Théberge

Projets de tarif examinés 16 – Fournisseurs de musique de fond (2007-2009)

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

[1] La musique de fond est présente dans presque toutes les activités de notre vie quotidienne : chansons qu'on entend dans l'ascenseur, jazz écouté en dînant au restaurant, expériences sensorielles ambiophoniques hautement sophistiquées et ainsi de suite. Cela explique pourquoi bon nombre de tarifs de la Société canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique (SOCAN) ciblent, au moins en partie, une forme de musique de fond, notamment les tarifs applicables aux cinémas, aux réceptions, aux établissements sportifs et aux patinoires.

[2] Deux tarifs visent expressément la musique de fond. Le tarif 15.A (Musique de fond dans les établissements non régis par le tarif 16) permet aux établissements d'obtenir une licence de musique de fond directement de la SOCAN. Le tarif 16 permet aux fournisseurs de services de

musique de fond de la communiquer à leurs abonnés et d'autoriser son exécution publique dans les locaux des abonnés.¹

[3] La Commission n'a pas revu en détail le tarif 16 depuis 1996.² La Commission avait alors décidé que le tarif autoriserait tant l'exécution par l'abonné que la communication par le fournisseur. Depuis, le tarif a été homologué sans modification en 1997 pour cette année-là, puis en 2008 pour les années 1998 à 2006, à la suite d'ententes intervenues entre la SOCAN et d'éventuels opposants.

[4] Les 31 mars 2006, 30 mars 2007 et 31 mars 2008, la SOCAN déposait auprès de la Commission, conformément au paragraphe 67.1(1) de la *Loi sur le droit d'auteur* (la « Loi »), des projets de tarifs des redevances à percevoir pour l'exécution en public ou la communication au public par télécommunication, au Canada, d'œuvres musicales ou dramatico-musicales en 2007, 2008 et 2009. Les projets visaient entre autres la transmission de musique de fond à un établissement et son exécution par ce dernier. Les projets ont été publiés dans la *Gazette du Canada* les 20 mai 2006, 23 juin 2007 et 14 juin 2008. Chaque fois, les utilisateurs éventuels et leurs représentants ont été avisés de leur droit de s'opposer à ces projets.

[5] Deux groupes principaux d'utilisateurs ont présenté des oppositions. La Société Radio-Canada, CHUM Satellite Services Inc. (CHUM) et DMX Canada (DMX) (collectivement désignées les « Services ») fournissent du contenu musical préprogrammé à des établissements commerciaux dans tout le Canada. Bell ExpressVu, Canadian Cable Systems Alliance, Cogeco Câble inc., Rogers Communications Inc., Shaw Cablesystems G.P., Star Choice Television Network Inc. et Vidéotron ltée (collectivement désignées les « EDR ») sont ou représentent des entreprises de distribution de radiodiffusion par câble ou par satellite qui fournissent de la musique de fond à certains établissements commerciaux, en plus d'offrir des signaux audio et vidéo à leur clientèle composée avant tout de consommateurs.

[6] L'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires, Canadian Satellite Radio Inc., Emedia Networks, PCM Technologies Inc. et Sirius Canada Inc. se sont également opposées aux projets de tarifs, mais ont soit retiré leurs oppositions ou décidé de ne pas participer au processus. Le Conseil canadien du commerce de détail (CCCD) a fait une intervention restreinte. EK3 a déposé une lettre d'observations.

¹ Tout au long des procédures, les parties ont utilisé indifféremment les termes « emplacement », « bureau », « commerce », « client », « abonné » et « établissement » pour désigner l'unité autour de laquelle est structuré le présent tarif : « local ». Nous utilisons également ces termes sans discrimination, sauf dans les sections de ces motifs qui traitent des redevances minimales et du libellé du tarif.

² *SOCAN – Tarif 16 (1994-1997) et autres tarifs* (20 septembre 1996) [Décision](#) de la Commission du droit d'auteur [*SOCAN 16 (1996)*].

[7] Les audiences, tenues en janvier 2008, ont duré quatre jours. Le dossier a été clos le 8 mai 2008, lorsque les parties ont déposé leurs derniers renseignements additionnels.

[8] À l'heure actuelle, la SOCAN accorde des licences à plus de 60 fournisseurs offrant leurs services à quelque 31 000 locaux, parmi lesquels on compte des restaurants, hôtels, centres commerciaux, banques, commerces de détail, usines et bureaux professionnels. La SOCAN estime que le tarif 16 génère des redevances d'environ 1,4 million de dollars annuellement.

[9] Le profil et le modèle d'affaires des fournisseurs de musique de fond varient considérablement. Certains ont des milliers de clients, d'autres n'en ont que quelques dizaines. Certains transmettent la musique par câble, par satellite ou par Internet. D'autres la distribuent sur des supports matériels, soit des CD ou des disques durs. Certains offrent expressément d'acheter de la SOCAN la licence requise pour exécuter la musique fournie dans les locaux de l'abonné, d'autres non. Le tarif doit être conçu de manière à répondre aux besoins de chaque profil et modèle.

II. LES PRÉTENTIONS DES PARTIES

[10] Actuellement, le tarif 16 autorise l'exécution et la communication du répertoire de la SOCAN lorsque utilisé dans le cadre d'un service de musique de fond, incluant la musique en attente téléphonique. Les redevances sont de 4,75 pour cent des frais d'abonnement payés pour un local industriel et de 7,5 pour cent pour le reste, à l'exclusion de toute somme payée pour de l'équipement. La redevance annuelle minimale varie. Établie à 48 \$ par local distinct, elle est réduite pour les fournisseurs qui se conforment au tarif, passant de 48 \$ à 45,60 \$ s'ils desservent de 3 à 10 locaux, et finalement à 33,60 \$ lorsque le nombre de locaux desservis est supérieur à 1000. La redevance minimale est réduite à 20 \$ pour les autres établissements ne comptant pas plus de cinq employés permanents si les frais du service de musique ne dépassent pas 10 \$ par mois.

[11] La SOCAN souhaite : a) abolir la catégorie des locaux industriels; b) augmenter le taux de redevances à 15 pour cent; c) inclure dans l'assiette tarifaire non seulement les frais d'abonnement, mais aussi ce que les fournisseurs reçoivent pour incorporer de la publicité dans le service; d) instaurer une redevance minimale par titulaire et ainsi abandonner la réduction de redevance minimale aux fournisseurs qui se conforment au tarif; e) limiter la déduction du coût de l'équipement à des montants « raisonnables et vérifiables »; f) imposer des obligations de rapport sur l'utilisation de musique; g) moderniser et simplifier le libellé et l'application du tarif.

[12] Selon la SOCAN, le tarif actuel ne tient pas entièrement compte des utilisations modernes de la musique par les fournisseurs et leurs abonnés. Le tarif proposé s'inscrit dans la suite logique de sa contrepartie la plus proche, le tarif 15.A, lequel représente l'indicateur substitut le plus approprié pour le tarif 16. En moyenne, le tarif 15.A génère trois fois plus de redevances par

établissement que le tarif 16 (148 \$ comparativement à 46 \$); cet écart est inacceptable pour la SOCAN.

[13] La SOCAN soutient également que l'augmentation proposée n'aura pas d'incidence financière importante sur les titulaires de licence du tarif 16. La plupart d'entre eux semblent avoir prospéré sur le plan financier au cours de la dernière décennie. Ce succès peut être attribué à une utilisation plus ciblée et étendue de la musique de la SOCAN diffusée à partir de chaînes audio beaucoup plus évolués sur le plan technologique. L'accès au répertoire de la SOCAN leur a permis de concevoir des formules musicales particulières destinées à des auditoires particuliers. Les nouvelles technologies ont permis aux services d'y arriver avec une plus grande efficacité qu'auparavant.

[14] Les EDR demandent que le taux demeure à 7,5 pour cent du montant versé à un fournisseur de musique de fond, moins ce qui est payé pour l'équipement. Elles ne s'opposent pas à l'élimination de la catégorie des locaux industriels ni aux changements proposés à l'égard de la redevance minimale. Elles demandent qu'un tarif préférentiel soit établi pour les petits systèmes. Elles soutiennent qu'une EDR qui n'autorise pas l'utilisation du répertoire comme fond musical ne peut être responsable de l'exécution publique de cette musique par ses clients. Elles prétendent également que la SOCAN est entièrement indemnisée pour l'utilisation de son répertoire à partir de la valeur de l'exécution publique et, par conséquent, que le droit de communication ne devrait pas faire l'objet d'un autre paiement.

[15] Selon les Services, il n'y a eu aucun changement dans leurs activités de manière à justifier une augmentation du taux. Une augmentation aurait une incidence financière dévastatrice sur les Services en raison de la concurrence accrue et de la fragmentation du marché. Cette incidence sera encore plus importante si les changements proposés par la SOCAN à l'égard des redevances minimales sont acceptés.

[16] Les Services prétendent également que l'augmentation du taux ferait abstraction de la valeur qu'ils procurent au répertoire de la SOCAN en triant, en sélectionnant et en combinant les œuvres musicales; cette fonction de programmation ajoute de la valeur et constitue le facteur le plus important qui contribue au succès d'une entreprise de services de musique de fond. L'augmentation ne tiendrait pas compte non plus des avantages administratifs et de la conformité presque parfaite que retire la SOCAN du fait qu'elle est en mesure de percevoir des redevances d'un nombre restreint de fournisseurs plutôt qu'un vaste nombre d'utilisateurs réels et potentiels sous le régime du tarif 15.A.

[17] Enfin, les Services avancent que le tarif 15.A n'est pas un indicateur substitut approprié pour au moins deux raisons. Premièrement, ce tarif autorise beaucoup plus d'utilisations de musique que le tarif 16. Deuxièmement, il permet à un établissement commercial d'utiliser tout le répertoire de la SOCAN, tandis que le tarif 16 vise seulement la partie du répertoire que les fournisseurs utilisent réellement.

[18] Le CCCD tenait uniquement, dans l'éventualité où la solution de la SOCAN serait retenue, à ce qu'il soit bien précisé que la redevance minimale s'applique à chaque fournisseur, et non à chaque local. EK3 s'est opposée essentiellement à tout changement au tarif existant.

III. LA PREUVE

A. LA SOCAN

[19] La SOCAN s'est appuyée sur la preuve présentée par trois témoins experts.

[20] Walid Hejazi, professeur agrégé d'économie de l'entreprise à la Rotman School of Management de l'Université de Toronto, a rédigé un rapport sur l'industrie canadienne de la musique de fond. M. Hejazi a tiré quatre conclusions principales. Premièrement, la croissance des redevances de la SOCAN a été plus lente que celle de l'industrie. Il est curieusement parvenu à cette conclusion en constatant que, de 2001 à 2006, les redevances perçues sous le régime du tarif 16 ont augmenté de 50 pour cent. Au cours de la même période, le nombre de locaux visés par les licences a augmenté de 22 pour cent, le nombre de fournisseurs de musique autorisés de 45 pour cent et le nombre d'établissements visés par la redevance minimale de 92 pour cent.

[21] Deuxièmement, le tarif 16 représente une part trop petite des coûts totaux absorbés par un fournisseur, compte tenu de l'importance de la musique de fond pour ce secteur. Ce constat pourrait suffire à lui seul à justifier une augmentation du tarif.

[22] Troisièmement, les revenus et le nombre d'abonnés des fournisseurs ont fortement augmenté. Dans nombre de cas, leurs bénéfices ont augmenté beaucoup plus rapidement que les recettes de la SOCAN. La forte croissance du nombre de fournisseurs de musique indique une pénétration importante dans l'industrie, ce qui est également un signe de forte rentabilité. Doubler le taux ne nuirait donc pas vraiment à l'industrie.

[23] Quatrièmement, la structure tarifaire actuelle encourage la manipulation, même s'il n'existe aucune preuve que cela se soit produit. Ceci découle avant tout du fait que l'assiette tarifaire actuelle n'inclut pas toutes les recettes provenant de la distribution de musique de fond; elle exclut les recettes provenant de la vente ou de la location de l'équipement utilisé pour recevoir le service. Augmenter les frais de location de l'équipement tout en réduisant les frais d'abonnement ferait diminuer les redevances sans incidence sur les recettes dans leur ensemble. Il faudrait à tout le moins limiter la possibilité d'exclure les recettes provenant de la vente ou de la location de l'équipement.

[24] M. Richard Michon, professeur à la Ted Rogers School of Retail Management de l'Université Ryerson, a témoigné au sujet des effets de la musique dans les commerces de détail. Il a examiné dans son rapport la littérature scientifique contemporaine concernant les effets de la musique sur les clients des secteurs de la vente au détail et des services. Il ressort de ces ouvrages que la musique bien choisie influence positivement l'état d'esprit des clients et la façon

de voir leur environnement. Il s'ensuit qu'ils auront tendance à rester plus longtemps dans un magasin, à acheter davantage et à avoir une meilleure opinion des marchandises et du service à la clientèle. La musique de fond appropriée peut même aider à fidéliser davantage le client.

[25] M. Abraham Hollander, professeur à l'Université de Montréal, a traité des aspects économiques du tarif 16. Il a examiné plus particulièrement deux facteurs pouvant expliquer pourquoi les droits de licence moyens par établissement sont plus bas pour le tarif 16 que pour le tarif 15.A. Premièrement, la valeur du répertoire pourrait être moindre pour les utilisations régies par le tarif 16. Le professeur Hollander a conclu au contraire que la valeur ajoutée supérieure offerte par les fournisseurs de musique de fond, qui sont en mesure de rassembler la musique par genre et de fournir des conseils et une expertise à leurs clients, justifie des droits plus élevés, et non l'inverse. Deuxièmement, l'efficacité administrative créée en centralisant auprès des fournisseurs certaines activités de perception des redevances pourrait expliquer la différence. Le professeur Hollander a également écarté ce facteur. À son avis, les fournisseurs seraient disposés à agir comme agents de perception gratuitement et à payer à la SOCAN des redevances équivalentes à celles du tarif 15.A pour deux raisons. D'abord, le coût additionnel associé à la perception des redevances est faible, comparativement à l'avantage concurrentiel que le fournisseur en retire. Ensuite, la concurrence dans ce marché est féroce.

[26] Le professeur Hollander a également fait remarquer que la musique de fond est aujourd'hui plus valorisée qu'elle ne l'était il y a vingt ans. Cet état de fait reflète une meilleure compréhension du lien entre la musique de fond et le chiffre d'affaires des commerces de vente au détail, permettant une meilleure exploitation du répertoire et le ciblage plus précis des auditoires. La Commission devrait donc tenir compte de ce facteur dans l'établissement du taux. Le professeur Hollander a également souligné que les fournisseurs qui choisissent de communiquer à leurs clients de la musique par télécommunication en retirent des avantages qu'ils devraient partager avec les titulaires de droits. Par conséquent, les redevances devraient être plus élevées lorsque deux droits sont utilisés au lieu d'un seul.

B. LES OPPOSANTS

[27] M. Allan Schwebel, vice-président, Ventes et commercialisation (stations affiliées), de CHUM Satellite Services, M. Brad Trumble, vice-président aux opérations canadiennes, à DMX Canada, et M. David Bennett, directeur, Développement des produits, à Galaxie, ont tous témoigné pour le compte des Services. Ensemble, CHUM, DMX et Galaxie détiennent une part considérable du marché de la distribution de musique de fond au Canada. Les témoins ont expliqué le processus de sélection et d'assemblage des œuvres musicales en vue de la distribution aux établissements commerciaux, ainsi que le processus de vente et la relation contractuelle qu'ils établissent avec leurs clients.

[28] Les témoins ont également parlé de la concurrence qui s'est accrue avec l'arrivée de nouveaux joueurs et qui est largement attribuable à l'émergence de technologies permettant aux

plus petits fournisseurs de pénétrer le marché et de faire une concurrence agressive aux fournisseurs déjà établis. La concurrence provient également d'autres sources, telles que la musique sur Internet, la radio par satellite et les lecteurs audionumériques personnels. Par conséquent, la musique de fond a été pour ainsi dire banalisée, ce qui a obligé les Services à réduire leurs prix, parfois de 30 à 50 pour cent pour les clients nationaux.

[29] La concurrence a également poussé les Services à augmenter la valeur qu'ils offrent aux abonnés commerciaux. Ils entretiennent l'équipement de réception loué au client, libèrent les droits auprès de la SOCAN, conçoivent et programment le service pour répondre aux besoins d'un client commercial particulier. Assurer un tel niveau de personnalisation limite les économies d'échelle dont les Services peuvent profiter.

[30] M^{me} Sophie Lamontagne, directrice nationale, Ventes et commercialisation, à Bell ExpressVu, et M. Harry Villeneuve, directeur national, Ventes et solutions d'affaires, à Cogeco, ont témoigné pour le compte des EDR. « Jukebox », le service de musique de fond d'ExpressVu, utilise Galaxie, le même service qui est distribué aux clients résidentiels. ExpressVu ne programme pas de contenu musical sur les signaux, n'offre pas d'information aux établissements commerciaux sur l'utilisation des signaux audio payants comme musique de fond et n'installe pas l'équipement nécessaire pour recevoir la programmation. Cogeco distribue un service audio payant Max Trax/Galaxie à tous ses abonnés résidentiels numériques, ses abonnés en bloc et ses abonnés commerciaux numériques dans le cadre de son offre de programmation numérique de base qui se compose principalement de signaux de télévision. Ses abonnés commerciaux sont informés que les frais d'abonnement mensuels ne comprennent pas le paiement des redevances à la SOCAN ou à la Société canadienne de gestion des droits voisins (SCGDV) et qu'ils doivent acquitter toutes les redevances relatives aux droits d'exécution. Pour faciliter le processus d'obtention des licences, Cogeco fournit à ses abonnés commerciaux les coordonnées de la personne à joindre à la SOCAN.

[31] Les opposants ont demandé à M^{me} Tasneem Chipty, vice-présidente de CRA International, d'évaluer la rationalité économique de la proposition de la SOCAN. Elle ne croit pas que le tarif 15.A soit un point de référence approprié pour le tarif 16. Elle a décrit trois différences entre les tarifs qui, a-t-elle soutenu, sont importantes et n'ont pas été prises en compte dans l'analyse du professeur Hollander. Premièrement, le tarif 16 couvre seulement l'utilisation de la musique reçue des fournisseurs; le tarif 15.A couvre plus d'utilisations potentielles de musique enregistrée. Deuxièmement, dans l'application du tarif 16, la SOCAN profite d'économies créées par les fournisseurs de musique. Troisièmement, la redevance moyenne plus élevée payée en vertu du tarif 15.A reflète implicitement le fait que bon nombre d'établissements ne respectent pas le tarif et que les fournisseurs sont mieux organisés que la SOCAN pour percevoir le tarif. Tous ces facteurs laissent croire que la redevance moyenne payée en vertu du tarif 16 devrait être inférieure à celle prévue en vertu du tarif 15.A.

[32] Selon M^{me} Chipty, les nouveautés technologiques qui permettent aux fournisseurs de musique d'être plus efficaces dans l'administration du tarif ne devraient pas ouvrir la voie à une augmentation. Pareille augmentation constituerait une expropriation des profits découlant des améliorations technologiques et équivaldrait à un blocage du rendement des investissements irrécupérables effectués par les fournisseurs, créant ainsi des incitatifs pervers allant à l'encontre de l'intérêt public.

[33] M^{me} Chipty soutient que le professeur Hejazi n'a pas effectué une analyse économique dans laquelle aurait été évaluée de façon appropriée la viabilité de l'augmentation proposée ou la réponse des abonnés à celle-ci. Il a également négligé d'évaluer le taux de rendement de l'investissement corrigé en fonction du risque qui permettrait aux fournisseurs de rester en affaires. À son avis, la question n'est pas de savoir si les fournisseurs réalisent des profits suffisants pour acquitter une augmentation des redevances, mais plutôt celle de savoir si, après avoir refilé l'augmentation aux abonnés, qui pourraient alors choisir de se désabonner, les fournisseurs réaliseront encore des profits suffisants.

[34] M^{me} Chipty n'a vu aucune utilité dans la comparaison des taux de croissance du nombre de titulaires de licence du tarif 16 et des recettes que la SOCAN en tire. Il n'existe aucune raison économique de croire que les deux vont nécessairement croître au même rythme. Une meilleure approche, quoique imparfaite, consisterait à comparer les recettes de licences au nombre d'abonnés; durant la période visée, les premières ont crû plus rapidement que le second.

[35] M^{me} Chipty a rejeté les craintes du professeur Hejazi concernant l'exclusion du coût de l'équipement de l'assiette tarifaire. Loin de « jouer » avec le tarif, bon nombre de fournisseurs subventionnent la vente et la location d'équipement pour mousser les ventes d'abonnements au service, ce qui fait gonfler artificiellement l'assiette tarifaire et profite à la SOCAN sans qu'elle n'ait à supporter aucun coût.

[36] M^{me} Chipty a conclu que la SOCAN n'avait pas fourni de raisons économiques suffisantes pour justifier une augmentation du taux. La mise en œuvre de la proposition de la SOCAN augmenterait nettement les paiements tarifaires et aurait un effet dévastateur sur les fournisseurs. Certains abandonneraient le marché, ce qui entraînerait une augmentation des coûts et une diminution de la conformité pour la SOCAN qui devrait alors se charger d'appliquer le tarif 15.A. L'augmentation du taux pourrait également faire obstacle aux nouveaux venus, limitant ainsi la concurrence dans l'industrie.

IV. ANALYSE

A. LE CHOIX D'UN POINT DE RÉFÉRENCE

[37] La SOCAN allègue que le tarif 15.A reflète plus fidèlement la valeur de la musique de fond que le tarif 16 qui la sous-évalue. Une redevance moyenne se rapprochant de celle payée sous le régime du tarif 15.A représenterait un tarif plus raisonnable et équitable. Pour défendre cet

argument, la SOCAN s'appuie essentiellement sur le témoignage du professeur Hollander qui a écarté les deux raisons possibles qui, à son avis, auraient pu expliquer la différence.

[38] La Commission s'est penchée sur des questions similaires dans le passé lors de l'examen du tarif 3 de la SCGDV qui s'applique à toutes les utilisations de musique de fond, fournie ou non par un service de musique. Lorsqu'elle a homologué ce tarif, la Commission a conclu notamment ce qui suit :

Sous réserve des commentaires que nous avons déjà formulés quant aux situations mettant en cause deux droits, nous sommes d'accord avec la SCGDV que le tarif devrait, autant que possible, donner lieu au paiement du même montant de redevances, peu importe la manière dont la musique de fond a été obtenue. Cette mesure réduit le risque (quelque peu théorique) que des utilisateurs choisissent de se procurer leur musique selon une option plutôt qu'une autre en se fondant uniquement sur des facteurs liés au tarif.³

[39] Nous partageons ce point de vue et nous croyons qu'il s'applique également aux tarifs 15.A et 16 de la SOCAN. Par conséquent, la démarche que la SOCAN propose pourrait être utile. En l'espèce, l'analyse est cependant incomplète. D'autres facteurs pourraient également expliquer l'écart dans le montant moyen de redevances. Les opposants en ont signalé quelques-uns. L'argument portant que le tarif 15.A couvre un plus grand nombre d'utilisations du répertoire que le tarif 16, quoique valide sur le plan théorique, a fort peu d'importance. Par contre, les deuxième et troisième facteurs mentionnés par M^{me} Chipty, concernant les économies administratives et le taux de conformité accru obtenu en utilisant les fournisseurs comme agents de perception, sont à la fois valides et potentiellement importants. Il peut y en avoir d'autres, comme le fait que le tarif 15.A établit un minimum beaucoup plus élevé. Enfin, nous savons que par le passé, la SOCAN a conclu avec certains détaillants plus importants des ententes concernant l'utilisation de musique de fond visée au tarif 15.A.⁴ Un utilisateur rationnel ne consentira pas à payer davantage que ce que le tarif prévoit; il est donc raisonnable de penser que certains détaillants paient des taux beaucoup plus bas que ceux du tarif.

[40] Tous ces facteurs doivent être pris en considération avant d'en arriver à une conclusion. L'analyse devrait également tenir compte de la possibilité que le paiement moyen fait sous le régime du tarif 15.A soit trop élevé, au lieu de tenir pour acquis que le tarif 16 soit trop bas. Ni la SOCAN ni les opposants n'ont fait de proposition sur la façon d'évaluer l'incidence de ces facteurs ou de tout autre facteur. Nous pouvons néanmoins conclure que l'incidence possible de tous les autres facteurs signifie que nous ne pouvons nous en remettre à l'analyse fournie par la SOCAN pour justifier le choix du tarif 15.A comme point de référence.

³ *Tarif 3 de la SCGDV – Utilisation et distribution de musique de fond (2003-2009)* (20 octobre 2006) [Décision](#) de la Commission du droit d'auteur au para. 133 [SCGDV 3].

⁴ Voir par ex. *SOCAN – Tarif 15.A (Musique de fond) pour l'année 2005* (2 juin 2006) [Décision](#) de la Commission du droit d'auteur au para. 9.

[41] Comme c'est trop souvent le cas, les opposants se sont contentés dans l'ensemble de contester la solution proposée par la SOCAN et n'ont pas proposé d'autres façons d'en arriver à un taux équitable. Dans ces circonstances, le taux actuel de 7,5 pour cent est le point de départ le plus fiable.

B. LA CORRECTION DU POINT DE RÉFÉRENCE

[42] Deux corrections pourraient être apportées à ce point de départ. La première tient compte du fait que les fournisseurs sont devenus beaucoup plus efficaces dans la prestation de leurs services. La deuxième concerne les usages multiples du répertoire de la SOCAN qu'engendre parfois la distribution de la musique de fond. Chacune est examinée à tour de rôle.

i. L'efficacité accrue

[43] Nous sommes d'accord avec la SOCAN que les fournisseurs de musique de fond sont devenus beaucoup plus efficaces dans la prestation de leurs services. La qualité sonore s'est améliorée. La programmation musicale est mieux adaptée aux goûts spécifiques des groupes de clients cibles. Bref, l'expérience musicale tout entière s'est énormément améliorée, accroissant d'autant sa valeur pour les abonnés. Il est vrai que ces améliorations sont principalement attribuables aux efforts déployés par les fournisseurs de musique. Elles ont néanmoins permis une augmentation de la valeur fondamentale de la musique et nous croyons, comme nous l'avons fait dans le passé, qu'une partie de cette valeur accrue devrait revenir aux titulaires de droits sous la forme de redevances plus élevées.

[44] Pour déterminer combien la SOCAN devrait avoir droit pour refléter l'efficacité accrue de la prestation des services de musique de fond, il nous faut examiner certains facteurs. Le dossier de la présente instance nous éclaire peu sur la façon de les évaluer. Par conséquent, nous ne sommes pas en mesure d'apporter de correction au taux actuel à ce titre.

[45] L'augmentation effectuée pour tenir compte de nouvelles efficiences peut être importante. Récemment, la Commission a homologué une augmentation de 19 pour cent pour tenir compte à la fois d'une sous-évaluation historique de la musique et de son utilisation plus efficace par les stations de radio commerciales.⁵ Les facteurs n'ont pas été considérés séparément dans cette décision, mais dans celle qu'elle a remplacée environ la moitié de l'augmentation était attribuée aux changements survenus sur le plan de l'efficacité.⁶ Si le dossier avait contenu une preuve suffisante pour nous permettre d'apporter la correction en l'espèce, nous aurions également

⁵ *SOCAN-SCGDV – Tarif 1.A (Radio commerciale) pour les années 2003 à 2007 [Réexamen]* (22 février 2008) [Décision](#) de la Commission du droit d'auteur.

⁶ *SOCAN-SCGDV – Tarif 1.A (Radio commerciale) pour les années 2003 à 2007* (14 octobre 2005) [Décision](#) de la Commission du droit d'auteur.

examiné la question de savoir si la santé financière de l'industrie est suffisamment solide pour lui permettre d'absorber l'augmentation.

ii. La prise en compte des usages multiples du répertoire

[46] Le fournisseur qui livre un service de musique de fond en transmettant un signal utilise le répertoire de la SOCAN de deux façons. Transmettre le signal implique une communication de musique; sa diffusion dans l'établissement de l'abonné implique une exécution de cette même musique.

[47] Dans la décision *SOCAN 16 (1996)*, la Commission a établi un taux unique pour les deux utilisations. L'utilisation principale était l'exécution; le but de l'opération consistait à faire en sorte que de la musique de fond soit entendue dans un commerce. La communication était accessoire à l'exécution. La Commission a décidé que ce droit accessoire n'avait aucune valeur additionnelle :

Sous un autre angle, le titulaire est pleinement rémunéré pour l'utilisation de sa musique par le versement des redevances pour l'utilisation principale – soit l'exécution dans le commerce – et ce peu importe que cela implique une utilisation préalable et incidente, soit la communication de l'œuvre au commerce. Le prix fixé pour l'utilisation principale tient déjà compte de la valeur pour le compositeur de cette utilisation préalable.⁷

[48] La Commission a écarté cette façon de faire en 2006 dans *SCGDV 3*. L'analyse qui a amené la Commission à revenir sur sa position est exposée aux paragraphes 98 à 117 de cette décision et il n'est pas nécessaire que nous la répitions. Nous sommes d'accord. La prochaine étape consiste à appliquer la nouvelle méthode au présent dossier.

[49] L'utilisation du répertoire que font les fournisseurs varie selon la façon dont ils offrent leurs services. La distribution se fait principalement par câble ou satellite. Toutefois, si la réception par câble ou satellite n'est pas possible ou si l'installation d'une antenne parabolique pose problème, le fournisseur peut offrir à ses clients un système utilisant des CD ou un disque dur. Cette forme de distribution devient de plus en plus courante. Les fournisseurs ne devraient pas payer pour des transmissions s'ils n'en font pas.

[50] De plus, ce ne sont pas tous les services qui prétendent autoriser l'exécution par leurs abonnés. Un fournisseur ne devrait pas (et ne peut sans doute pas) se voir imposer un tarif pour une autorisation qu'il ne donne pas. Par conséquent, si le fournisseur qui avise sa clientèle commerciale de ne pas diffuser la musique transmise sans payer de redevances à la SOCAN n'autorise pas l'exécution publique du répertoire de la SOCAN,⁸ il peut être responsable de la

⁷ *SOCAN 16 (1996)*, *supra* note 2 à la p. 27.

⁸ La réponse n'est pas aussi évidente que les EDR le souhaiteraient. Un fournisseur de musique de fond a le droit de

transmission de la musique, mais non de son exécution. Le tarif doit tenir compte de cette situation.

[51] La solution consiste à établir deux taux. Le premier s'appliquera à la transmission d'un signal et le deuxième à l'autorisation donnée aux clients d'exécuter en public la musique fournie par le service. Ceux qui font les deux paieront les deux tarifs. Ceux qui font une seule utilisation n'en paieront qu'un. Ceux qui ne font ni l'une ni l'autre de ces deux utilisations ne paieront rien. Il reviendra à la SOCAN, aux fournisseurs et, en dernier ressort, aux tribunaux de déterminer qui fait quoi.⁹

[52] Le taux applicable à l'exécution sera le taux actuel de 7,5 pour cent. Le taux applicable à la transmission doit maintenant être établi.

[53] Les parties ne nous ont pas informés d'entrée de jeu de quelle manière elles entendaient tenir compte des deux utilisations. Nous leur avons demandé de présenter une preuve sur la valeur relative de la transmission parfois comprise dans la prestation d'un service de musique de fond.

[54] Les opposants ont allégué que le tarif ne devrait pas attribuer de valeurs distinctes à l'exécution et à la transmission. Les EDR ont ajouté que, puisque les deux droits font l'objet d'une licence de la SOCAN et sont utilisés par les fournisseurs, cette attribution n'aurait aucune utilité. Les Services ont renchéri que, en tout état de cause, la communication était seulement accessoire et présentait peu de valeur par rapport à l'exécution publique.

[55] La SOCAN a d'abord soutenu que le tarif proposé vise à prendre en compte la valeur des trois droits pouvant être touchés par le tarif : la communication, l'exécution et l'autorisation d'une exécution. La SOCAN a fait valoir qu'il n'était pas nécessaire d'attribuer une valeur à chacun de ces droits, puisque ni elle ni les opposants ne le demandaient et qu'il n'existait aucune preuve valable pour faire cette attribution. Si la Commission décidait néanmoins d'y procéder, la SOCAN a proposé un ratio se situant entre 0,5 et 0,33, en se référant à des décisions antérieures dans lesquelles la Commission a établi, expressément ou implicitement, des ratios entre des utilisations connexes. La SOCAN a ajouté qu'à son avis, la meilleure comparaison à faire serait probablement avec la radio commerciale.

présumer que ses signaux seront utilisés conformément au droit. Par contre, l'EDR qui fournit des signaux pour un usage entraînant nécessairement une utilisation subséquente du répertoire de la SOCAN pourrait, sur ce seul fondement, autoriser cette utilisation, quel que soit l'accord conclu avec ses clients. Enfin, puisque l'article 2.3 de la *Loi* prévoit qu'une personne qui communique une œuvre n'est pas réputée, *du seul fait de cette communication*, autoriser son exécution, cette même personne peut à la fois communiquer l'œuvre et autoriser son exécution si sa participation déborde la communication [notre italique].

⁹ Les utilisateurs se plaignent souvent au sujet de la fragmentation du droit d'auteur. De toute évidence, en l'espèce, la fragmentation est imposée par les décisions du marché, dans l'intérêt des utilisateurs qui n'ont alors pas à payer pour des utilisations qu'ils ne font pas.

[56] Pour les motifs déjà exposés, il faut homologuer des taux distincts pour les deux utilisations pouvant être visées par ce tarif. Nous parlons de deux utilisations, même si c'est à bon droit que la SOCAN a fait état de trois droits. Considérer séparément l'autorisation d'exécution par l'abonné serait à la fois inutile et incorrect, compte tenu de la nature particulière de la relation qui existe entre le droit d'autoriser et le droit d'exécuter. Une exécution peut faire intervenir deux *droits* mais seulement une *utilisation*. Compte tenu de ce principe, la solution proposée par la SOCAN est la plus indiquée.

[57] Dans la décision *CSI – Stations de radio commerciales pour les années 2001 à 2004*, la Commission a fixé les redevances pour les copies d'œuvres musicales que les stations font sur leurs serveurs et ailleurs. De toute évidence, la Commission a estimé que la reproduction des œuvres musicales n'était pas, pour une station, une activité aussi importante que leur transmission; un ratio a été établi implicitement entre le taux payé pour transmettre la musique (taux existant) et le taux payé pour la reproduire (nouveau taux).¹⁰

[58] Dans la décision *SOCAN – Tarif 24 (Sonneries) pour les années 2003 à 2005*, la Commission a fait le contraire. Des transactions sur le marché avaient déjà permis de déterminer ce que les fournisseurs de sonneries payaient pour reproduire des œuvres musicales. On a demandé à la Commission d'établir le prix pour la transmission de la sonnerie. La Commission a conclu que, dans ce marché, la reproduction valait plus que la transmission et elle a fixé expressément le (nouveau) tarif de la SOCAN à la moitié du prix (existant) moyen d'une reproduction.¹¹

[59] Enfin, dans les décisions *CSI – Services de musique en ligne*¹² et *SOCAN 22.A*,¹³ la Commission a établi le prix à payer pour les copies et les transmissions faites lorsque les services de musique en ligne fournissent des téléchargements permanents, des téléchargements limités et des transmissions sur demande. Encore une fois, la Commission a tenu compte de l'importance relative de chaque utilisation dans chaque type de service.

[60] Le tableau qui suit résume les rapports établis dans ces décisions ou dérivés de celles-ci.

	Main use/Utilisation principale	Ancillary use/Utilisation accessoire	Ratio of ancillary to main use/Rapport entre utilisation principale et
--	---------------------------------	--------------------------------------	--

¹⁰ *CMRRA/SODRAC inc. (Stations de radio commerciales) pour les années 2001 à 2004* (28 mars 2003) [Décision](#) de la Commission du droit d'auteur aux pp. 13-14.

¹¹ *SOCAN – Tarif 24 (Sonneries) pour les années 2003 à 2005* (18 août 2006) [Décision](#) de la Commission du droit d'auteur aux para. 93-104.

¹² *CMRRA/SODRAC inc. (Services de musique en ligne) pour les années 2005 à 2007* (16 mars 2007) [Décision](#) de la Commission du droit d'auteur aux para. 77-78, 98, 103.

¹³ *SOCAN – Tarif 22.A (Internet – Services de musique en ligne) pour les années 1996 à 2006* (18 octobre 2007) [Décision](#) de la Commission du droit d'auteur aux para. 162-65, 169-70, 174.

			accessoire
Commercial radio/Radio commerciale	Communication 3.2%	Reproduction 1.0%	0.3
Permanent downloads/Téléchargements permanents	Reproduction 8.8%	Communication 3.4%	0.4
Limited downloads/Téléchargements limités	Communication 6.3%	Reproduction 5.9%	0.9
Audio streaming/Transmissions de contenu audio	Communication 7.6%	Reproduction 4.6%	0.6
Ringtones/Sonneries	Reproduction 12%	Communication 6%	0.5

[61] Toutes ces décisions comparaient des utilisations du répertoire de la SOCAN à des utilisations du répertoire conjoint de la CMRRA et de la SODRAC. En l'espèce, nous nous intéressons à deux utilisations du même répertoire. Il s'agit d'une distinction vide de sens. Il s'agit toujours d'utilisations distinctes. Le fait que les répertoires aient été administrés séparément n'entraîne pas en ligne de compte : si, comme c'est le cas dans certains autres pays, une seule société de gestion administrait à la fois le droit de communication et d'exécution et le droit de reproduction, personne ne proposerait que quelqu'un qui ne fait que copier devrait également payer pour la transmission, ou vice versa.

[62] En l'espèce, le ratio devrait être inférieur à 0,4. Les ratios antérieurs de 0,4 ou plus visaient tous des situations où l'utilisation subsidiaire est néanmoins essentielle au modèle d'affaires des utilisateurs. On ne peut imaginer livrer un téléchargement ou une sonnerie sans les transmettre. Or, il est possible de livrer de la musique de fond sans transmission et d'après la preuve, ce segment du marché est même en croissance.

[63] Un ratio de 0,3 convient mieux. La situation qui nous intéresse se rapproche d'ailleurs bien davantage de celle de la radio commerciale. Pendant nombre d'années, les stations de radio ont transmis de la musique en utilisant des disques et des CD. En 2003, la plupart des stations, qui auraient pu fonctionner sans faire de copies sur des serveurs, en ont décidé autrement pour des raisons d'efficacité. De la même manière, la transmission est économiquement essentielle dans un segment du marché de la livraison de services de musique de fond, tandis que, dans un autre segment de marché en croissance, il n'y a tout simplement pas de transmission.

[64] Par conséquent, la transmission de musique de fond à un abonné donnera lieu à des redevances de 2,25 pour cent, tandis que l'autorisation de diffuser en public la musique du fournisseur entraînera le versement de redevances de 7,5 pour cent.

[65] Les EDR sont allées jusqu'à alléguer que ceux qui transmettent des signaux audio payants à leur clientèle commerciale devraient avoir le droit d'utiliser le répertoire de la SOCAN gratuitement à moins qu'ils n'autorisent l'exécution par leurs clients. L'argument peut se résumer comme suit. Celui qui n'autorise pas l'exécution ne peut en être tenu responsable. La

SOCAN n'a pas réparti les redevances proposées entre la communication et l'exécution; le même taux s'appliquerait qu'il y ait ou non communication. Puisque la SOCAN ne peut pas percevoir de redevances pour les communications qui ne sont pas faites, elle propose donc nécessairement que des redevances soient perçues seulement à l'égard de l'exécution, qu'une communication ait également lieu ou non. Par conséquent, le tarif ne devrait s'appliquer qu'aux fournisseurs qui autorisent l'exécution.

[66] Le raisonnement porte à faux, pour deux motifs. Premièrement, la SOCAN a bel et bien proposé certains ratios pour les deux utilisations visées par le tarif, avec hésitation toutefois, et seulement après que la Commission l'ait invité à le faire. Deuxièmement, et en tout état de cause, le fournisseur qui transmet de la musique doit détenir une licence de la SOCAN même s'il n'autorise pas ses clients à exécuter cette musique. Les tarifs proposés ciblent nettement la transmission du fournisseur, ainsi que l'exécution par le client de la musique contenue dans le signal. Le fait que la SOCAN n'a pas proposé comment répartir les redevances entre les deux utilisations ne nous empêche pas d'établir des taux distincts pour ces utilisations, dans la mesure où la SOCAN les a bel et bien ciblées toutes deux.

C. LES REDEVANCES MINIMALES

[67] La SOCAN a proposé que la redevance minimale passe de 48 \$ par local à 500 \$ par fournisseur de musique de fond. En pratique, cette mesure aurait pour effet d'éliminer la redevance minimale. En 2006, un fournisseur de musique de fond autorisé comptait en moyenne 510 abonnés. En appliquant le taux minimal actuel, le fournisseur moyen paierait 17 136 \$ par année ($33,60 \$ \times 510$), soit une somme beaucoup plus élevée que le minimum de 500 \$ proposé par la SOCAN. Sous un autre angle, compte tenu des minimums actuels, un fournisseur paierait le minimum proposé s'il comptait seulement 12 abonnés.¹⁴ La SOCAN a d'ailleurs reconnu que le minimum s'appliquerait à un seul des 61 fournisseurs détenant actuellement une licence.

[68] Une redevance minimale par fournisseur devrait être beaucoup plus élevée que 500 \$. Parce que le nombre d'abonnés par fournisseur varie tellement, il se peut que la redevance minimale soit ainsi plus élevée que les recettes brutes de certains petits fournisseurs. Par souci d'équité, une redevance par fournisseur doit être établie à un taux relativement bas, ce qui fait en sorte qu'elle ne s'applique qu'à un petit nombre de fournisseurs.

[69] Alternativement, nous pourrions tout simplement éliminer le minimum. Cela irait cependant à l'encontre de la façon de penser de la Commission, à laquelle nous souscrivons d'ailleurs, dans plusieurs autres affaires où l'importance des tarifs minimaux a été réaffirmée pour faire en sorte que la SOCAN reçoive au moins un prix plancher pour son répertoire.

¹⁴ Le minimum applicable actuellement pour ce nombre d'abonnés est de 43,20 \$.

[70] Une troisième possibilité serait d'établir un minimum à un montant fixe, multiplié par le nombre de locaux d'un fournisseur. Un fournisseur pour lequel les paiements moyens sont inférieurs au seuil paierait le minimum par local pour tous ses locaux. Cette méthode favoriserait toutefois inutilement soit la SOCAN ou les fournisseurs, suivant le seuil établi pour déclencher le paiement de la redevance minimale.

[71] Nous continuerons donc d'appliquer un tarif minimal à chaque local. Pour cela, nous nous appuyons sur ce que la Commission a fait dans certaines de ses récentes décisions, où on utilise une formule fondée sur les deux tiers du montant moyen réel produit par le tarif par utilisateur pour établir le taux minimal. Les renseignements fournis par les parties en réponse à nos questions nous ont permis d'évaluer l'abonnement annuel à 400 \$ par local en moyenne. Ainsi, on obtient des minimums de 20 \$ par année pour la diffusion et de 6 \$ pour la transmission.

[72] Puisque les taux minimaux que nous homologuons sont inférieurs aux taux les plus bas offerts actuellement aux plus grands fournisseurs, nous ne voyons pas l'intérêt d'établir une plage de taux minimaux en fonction du nombre de locaux.

D. LE PARTAGE DES EFFICIENCES CRÉÉES PAR LE RÉGIME ACTUEL

[73] Sur le plan des affaires, il ne fait aucun doute à notre avis que les opposants sont des clients importants pour la SOCAN et que cette relation a une valeur. La SOCAN bénéficie d'importantes efficiences au titre de l'administration et de la conformité pour l'application du tarif 16 parce qu'elle perçoit ses redevances d'un nombre restreint de titulaires de licence, au lieu d'un vaste ensemble disparate d'utilisateurs qui se conforment ou non au tarif 15.A.

[74] Nous ne doutons pas non plus que les opposants tirent avantage de ce régime. Le fait d'être en mesure d'offrir à leurs abonnés un produit avec la licence requise procure aux fournisseurs de musique de fond un avantage concurrentiel important. Cela explique pourquoi, dès le départ, les fournisseurs ont exigé leur propre tarif, en faisant valoir que cela les aiderait à vendre leur produit.

[75] Cette façon de faire procure des avantages importants aux deux parties. Le dossier ne contient aucun élément de preuve sur la question de la quantification de ces avantages. Nous croyons que la constitution de cette preuve pouvait se révéler difficile. Nous estimons également que ces avantages tendent à s'équivaloir pour les deux parties.

E. LA CATÉGORIE DES LOCAUX INDUSTRIELS

[76] Un taux réduit s'applique aux locaux industriels. La SOCAN demande l'élimination de cette catégorie. Les opposants sont d'accord. Ce taux ne s'applique actuellement à personne. Nous ne voyons aucune raison de le maintenir. Comme la SOCAN l'a soutenu, il n'existe aucune raison de croire que, dans ce cas, la valeur de la musique soit moindre que ce qu'elle soit pour tous les autres utilisateurs.

F. L'ASSIETTE TARIFAIRE

[77] Certains fournisseurs facturent séparément l'incorporation de publicité maison dans le service. La SOCAN demande que ces recettes soient incluses dans l'assiette tarifaire. Les opposants ne sont pas d'accord. Les témoins des Services ont déclaré que ces recettes sont généralement modestes et servent à récupérer ce qu'il en coûte pour créer et incorporer les messages publicitaires. Ils ont également affirmé que, dans nombre de cas, ces frais étaient déjà compris dans le prix de l'abonnement.

[78] Ces recettes devraient faire partie de l'assiette tarifaire. Elles donnent déjà lieu à des redevances lorsque le service n'est pas facturé séparément. Pour l'instant, les exclure de l'assiette tarifaire se traduirait par un traitement asymétrique injustifié des recettes selon que le service est facturé séparément ou non aux abonnés. Si ces revenus publicitaires deviennent plus importants, les parties devront peut-être en proposer des méthodes d'évaluation.

[79] Les deux parties conviennent qu'un certain montant devrait continuer d'être exclu de l'assiette tarifaire pour tenir compte du coût de l'équipement pour l'abonné. La SOCAN veut s'assurer que ces montants seront « raisonnables et vérifiables ». Il serait justifié d'imposer pareille limite si la preuve révélait que les fournisseurs surfacturaient l'équipement. Au contraire, ils ont tendance à subventionner la vente et la location d'équipement pour augmenter les ventes des services de musique. Comme l'a souligné M^{me} Chifty, cette pratique favorise en fait la SOCAN. Par conséquent, nous n'imposerons pas la limite proposée.

G. UN TARIF PRÉFÉRENTIEL POUR LES PETITS SYSTÈMES DE TRANSMISSION PAR FIL

[80] Certaines EDR sont des petits systèmes de transmission par fil et, à ce titre, elles ont droit à un tarif préférentiel conformément à l'alinéa 68.1(4) de la *Loi*. Les EDR proposent une réduction de 50 pour cent. La SOCAN est d'accord. Nous le sommes également.

V. LE TOTAL DES REDEVANCES ET LA CAPACITÉ DE PAYER

[81] Même si le taux fixé dans le dernier tarif homologué est de 7,5 pour cent, le taux effectif est légèrement plus élevé. Cette situation s'explique par l'application étendue de tarifs minimaux. En effet, certains fournisseurs paient actuellement des taux effectifs variant de 10 à 15 pour cent. Grâce au rajustement des taux minimaux, nous croyons que plusieurs petits fournisseurs verront leurs redevances diminuer et que le taux effectif se rapprochera davantage du taux établi dans le tarif.

[82] L'ajout du tarif de transmission fera augmenter les redevances, mais seulement lorsqu'une transmission a lieu. Lorsque les deux taux s'appliquent, l'augmentation des redevances payées par un fournisseur ne dépassera pas 30 pour cent. La SOCAN estime que le tarif actuel produit des redevances de 1,4 million de dollars. Trente pour cent de cette somme égale 420 000 \$. Nous croyons que l'industrie a la capacité de payer cette somme.

VI. LE LIBELLÉ DU TARIF

[83] Les commentaires qui suivent pourraient aider le lecteur à mieux comprendre le tarif. Nous avons consulté les parties avant de le finaliser, puisque notre décision entraîne des changements importants au libellé du tarif antérieur.

A. HARMONISER LES TARIFS SOCAN 16 ET SCGDV 3

[84] Dans la mesure du possible, nous avons harmonisé les dispositions administratives du présent tarif avec celles du tarif 3 de la SCGDV, dans le but de réduire le fardeau de rapport des fournisseurs. Deux différences importantes subsistent. Premièrement, pour les motifs exposés au paragraphe 78, l'assiette tarifaire est différente. Deuxièmement, pour les motifs exposés aux paragraphes 87 à 94, nous imposons des obligations de rapport sur l'utilisation de musique bien que le tarif de la SCGDV n'en contienne aucune.

B. ÉTABLISSEMENT DE TAUX DISTINCTS POUR LA COMMUNICATION ET L'AUTORISATION D'UNE EXÉCUTION

[85] Le tarif établit un taux pour la transmission du signal et un autre pour l'autorisation donnée au client de jouer la musique en public. Le libellé que nous utilisons se retrouve dans d'autres tarifs qui imposent des paiements cumulatifs, y compris le récent *Tarif pour les services de radio par satellite*.¹⁵ La SOCAN aurait voulu que le tarif précise encore davantage que ceux qui transmettent et autorisent paient les deux taux. Nous n'en voyons pas le besoin.

C. RESPONSABILITÉ POUR L'AUTORISATION DE L'EXÉCUTION PAR UN ABONNÉ

[86] Lorsqu'un fournisseur autorise les exécutions publiques dans les locaux d'un abonné, la SOCAN peut percevoir des redevances à ce titre du fournisseur ou de l'abonné; cela dit, l'obligation des deux est éteinte dès que l'un des deux s'en acquitte. Les EDR ont soutenu que le tarif devrait tenir pour acquis que c'est à l'abonné qu'il revient de payer les redevances à moins que le fournisseur le fasse pour lui. Pourtant, ce n'est pas la décision du fournisseur de verser des redevances d'exécution à la SOCAN qui détermine s'il autorise cette exécution. Nous avons donc opté pour un tarif à visée neutre; il reviendra aux parties (et éventuellement aux tribunaux) de décider quand le fournisseur est responsable et quand il ne l'est pas. Le tarif se contente de préciser que le fournisseur qui autorise l'exécution de son abonné n'a pas à verser de redevances si ce dernier se conforme au tarif 15 de la SOCAN.

¹⁵ *Tarif* pour les services de radio par satellite (SOCAN : 2005-2009; SCGDV : 2007-2010; CSI : 2006-2009), *Gazette du Canada*, Partie I, 11 avril 2009.

D. RENSEIGNEMENTS SUR L'UTILISATION DE MUSIQUE

[87] La SOCAN demande que les fournisseurs soient désormais tenus de faire rapport sur demande de leur utilisation de musique. La SOCAN voulait obtenir la date et l'heure de transmission, le titre de l'œuvre, le nom de l'auteur et du compositeur, celui de l'artiste-interprète ou du groupe d'interprètes, la durée d'exécution, en minutes et secondes, et la maison de disque. Elle désirait pouvoir demander ces renseignements à l'égard d'au moins 104 jours par année.

[88] Les opposants étaient d'accord avec le principe, mais ils voulaient s'assurer que le fardeau soit aussi léger que possible. Ils demandaient entre autres que leur obligation se limite à 7 jours par trimestre, sur demande. Ils se questionnent sur l'utilité de renseignements aussi détaillés et se demandent si la SOCAN les utiliserait pour répartir les redevances. Ils ne voient pas à quoi la date et l'heure de transmission peuvent servir.

[89] Certains des principes sur lesquels la Commission se fonde pour décider si les utilisateurs devraient fournir certains renseignements pouvant servir à la répartition de redevances sont maintenant bien établis. Il faut fournir les renseignements essentiels, même s'ils doivent être obtenus d'un tiers. La première fois qu'on impose une obligation de rapport, l'utilisateur fournit uniquement les renseignements détenus par lui ou par un tiers dont il a droit de les obtenir. Par la suite, on s'attend à ce que l'utilisateur modifie ses pratiques en matière de collecte de données et exige que ceux avec qui il transige en fassent de même.

[90] Deux autres principes sont pertinents en l'espèce. Premièrement, les obligations de rapport devraient être proportionnelles aux montants en jeu. Deuxièmement, l'utilisateur ne devrait fournir que les renseignements dont la société de gestion fait un usage légitime. Cette fois-ci, les montants en jeu sont relativement peu élevés. Qui plus est, nous ne savons pas ce que la SOCAN entend faire des renseignements. Dans les circonstances, nous convenons d'exiger que les fournisseurs remettent les renseignements qui semblent d'évidence pertinents aux fins de répartition. Cela dit, nous nous attendons à ce que la SOCAN démontre l'usage qu'elle en fait avant de maintenir ou d'étendre les exigences de rapport ou de les rendre obligatoires.

[91] Puisque l'on ne devra fournir que ce dont on dispose, nous avons harmonisé les exigences de rapport avec d'autres tarifs en ajoutant le titre de l'album ainsi que les codes UPC et CINE. Comme dans d'autres tarifs, on exigera la remise de renseignements à l'égard de 7 jours consécutifs par mois. Comme nous l'avons fait récemment pour la radio par satellite, plutôt que de laisser à l'un des intéressés le choix des journées, le tarif prévoit que les renseignements devront être fournis à l'égard des 7 derniers jours de chaque mois.

[92] Le tarif exige que le fournisseur fasse rapport de son utilisation de musique uniquement à l'égard de ce qu'il transmet et non de ce qu'il fournit sur support. Cette portion du marché demeure peu importante, bien qu'elle soit en croissance. Les montants en jeu sont peu

importants. Enfin, il devrait être difficile d'établir précisément ce qui se joue dans les locaux de l'abonné. Dans les circonstances, nous concluons que les renseignements visant la musique transmise devraient suffire pour l'instant.

[93] La SOCAN a demandé d'imposer aux fournisseurs une structure de rapport uniforme. Cela n'est pas possible, compte tenu du peu que nous connaissons sur la façon dont les fournisseurs recueillent et conservent les renseignements. Nous ne tenons pas non plus à permettre à la SOCAN de choisir la structure. Plutôt, le tarif, comme bien d'autres, prévoit que les renseignements sur l'utilisation de musique sont transmis électroniquement, en texte clair ou dans tout autre format dont conviennent un fournisseur et la SOCAN.

[94] Les petits systèmes de transmission par fil n'ont pas à faire rapport de leur utilisation de musique, tout comme les fournisseurs offrant uniquement des services sonores payants dont l'utilisation de musique fait déjà l'objet de rapports en vertu du *Tarif SOCAN-SCGDV applicable aux services sonores payants*.

E. LA LISTE DES ABONNÉS

[95] Déjà, la plupart des fournisseurs remettent couramment leur liste d'abonnés à la SOCAN. Cela se comprend : ni la SOCAN, ni les fournisseurs ne souhaitent embêter un client qu'on a déjà autorisé à jouer de la musique de fond dans ses locaux. Le tarif étant désormais divisé en fonction des deux usages qu'il vise, il devient nécessaire de préciser que seuls les fournisseurs qui autorisent un client à jouer la musique qu'on lui fournit sont tenus de remettre une liste.

[96] La SOCAN demande que la liste indique les ajouts et retraits. Nous ne sentons pas le besoin d'imposer une telle exigence pour l'instant. Transmettre la liste électroniquement devrait faciliter l'identification des variations dans les listes dans le temps.

F. VÉRIFICATIONS

[97] La clause de vérification est la même qu'on retrouve dans la plupart des tarifs de la SOCAN. Les Services ont demandé que le droit de vérification se limite aux registres portant sur la période d'application du tarif, sans pour autant expliquer l'objet d'une telle restriction.

G. DISPOSITIONS TRANSITOIRES

[98] Au départ, les EDR demandaient 90 jours pour s'acquitter de leurs obligations à l'égard de la période précédant la publication du tarif homologué. La SOCAN s'est dite d'accord. Par la suite, les Services ont demandé 120 jours. Les EDR ont appuyé cette demande. Nous croyons que 90 jours suffisent amplement pour permettre aux fournisseurs de s'ajuster.

[99] Les Services prétendent que parce qu'ils versent des redevances pour le compte de leurs abonnés, ils ne devraient pas être tenus de verser une augmentation de redevances s'ils sont

incapables de la percevoir de l'abonné après avoir déployé des efforts raisonnables. Si tant est que la position des Services soit correcte, un fournisseur agit pour le compte de ses abonnés uniquement à l'égard de l'exécution publique de la musique qu'ils reçoivent. À cet égard, le taux reste le même. La communication est nettement une utilisation de la part des fournisseurs, dont l'entière responsabilité leur incombe.

[100] Les paiements additionnels rétroactifs ne porteront pas intérêt. Nous croyons que la forte concurrence dans l'industrie à laquelle font face les fournisseurs de musique de fond justifie ce choix.

Le secrétaire général,

A handwritten signature in black ink that reads "Claude Majeau". The script is cursive and fluid, with the first letters of "Claude" and "Majeau" being capitalized and prominent.

Claude Majeau