

Copyright Board  
Canada



Commission du droit d'auteur  
Canada

**FILES: Public Performance of Musical Works  
2003-2007 and Public Performance of Sound  
Recordings 2003-2007**

**DOSSIERS : Exécution publique d'œuvres  
musicales 2003-2007 et Exécution publique  
d'enregistrements sonores 2003-2007**

**Public Performance of Music**

**Exécution publique de la musique**

*Copyright Act, section 68(3)*

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

STATEMENT OF ROYALTIES TO BE  
COLLECTED BY SOCAN AND NRCC IN  
RESPECT OF COMMERCIAL RADIO FOR THE  
YEARS 2003 TO 2007

TARIFS DES REDEVANCES À PERCEVOIR  
PAR LA SOCAN ET LA SCGDV À L'ÉGARD  
DE LA RADIO COMMERCIALE POUR LES  
ANNÉES 2003 À 2007

**DECISION OF THE BOARD**

**DÉCISION DE LA COMMISSION**

*Reasons delivered by:*

*Motifs exprimés par :*

Mr. Stephen J. Callary  
Mrs. Sylvie Charron  
Ms. Brigitte Doucet

M. Stephen J. Callary  
M<sup>e</sup> Sylvie Charron  
M<sup>e</sup> Brigitte Doucet

*Date of the decision*

*Date de la décision*

October 14, 2005

Le 14 octobre 2005

Ottawa, October 14, 2005

Ottawa, le 14 octobre 2005

**FILES: Public Performance of Musical Works 2003-2007 and Public Performance of Sound Recordings 2003-2007**

**DOSSIERS : Exécution publique d'œuvres musicales 2003-2007 et Exécution publique d'enregistrements sonores 2003-2007**

**Public Performance of Music**

**Exécution publique de la musique**

**Reasons for the decision certifying the tariffs in respect of commercial radio for the years 2003 to 2007**

**Motifs de la décision homologuant les tarifs à l'égard de la radio commerciale pour les années 2003 à 2007**

**I. INTRODUCTION**

**I. INTRODUCTION**

These reasons deal with the tariffs of the Society of Composers, Authors and Music Publishers of Canada (SOCAN) and of the Neighbouring Rights Collective of Canada (NRCC) for the use of their repertoire by commercial radio stations in the years 2003 to 2007. Proposed statements of royalties were filed pursuant to subsection 67.1(1) of the *Copyright Act* (the "Act"). SOCAN filed separate statements for 2003, 2004 and 2005 to 2007; they were published on May 11, 2002, April 19, 2003 and June 28, 2003. NRCC filed a single statement for the whole period; it was published in the *Canada Gazette* on May 11, 2002. Potential users or their representatives were advised of their right to object to the statements. Only the Canadian Association of Broadcasters (CAB) did so.

Les présents motifs traitent des tarifs applicables à l'utilisation du répertoire de la Société canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique (SOCAN) et de la Société canadienne de gestion des droits voisins (SCGDV) par les stations de radio commerciales pour les années 2003 à 2007. Des projets de tarifs ont été déposés conformément au paragraphe 67.1(1) de la *Loi sur le droit d'auteur* (la «Loi»). La SOCAN a déposé des projets distincts pour les années 2003, 2004 et 2005 à 2007, publiés le 11 mai 2002, le 19 avril 2003 et le 28 juin 2003. La SCGDV a déposé un projet unique pour toute la période, publié dans la *Gazette du Canada* le 11 mai 2002. Les utilisateurs éventuels ou leurs représentants ont été avisés de leur droit de faire opposition aux projets. Seule l'Association canadienne des radiodiffuseurs (ACR) s'est prévaluée de ce droit.

On June 3, 2003, the Board ruled that it would deal with SOCAN's and NRCC's proposed statements for commercial radio together.<sup>1</sup> The hearing took place over eight days starting May 18, 2004. Final arguments were heard on June 10, 2004.

Le 3 juin 2003, la Commission a décidé qu'elle disposerait ensemble des projets de tarifs de la SOCAN et de la SCGDV s'appliquant à la radio commerciale.<sup>1</sup> Les audiences ont commencé le 18 mai 2004 et ont duré huit jours. L'argumentation finale a été entendue le 10 juin 2004.

**A. History of the Tariffs**

**A. Historique des tarifs**

SOCAN Tariff 1.A sets the royalties that the commercial radio stations pay for the

Le tarif 1.A de la SOCAN établit les redevances que les stations de radio commerciales versent

communication to the public by telecommunication of musical works in SOCAN's repertoire. SOCAN distributes those royalties to authors of these works. NRCC Tariff 1.A sets the royalties that these radio stations pay as equitable remuneration for the communication to the public by telecommunication of published sound recordings of musical works in NRCC's repertoire.<sup>2</sup> NRCC distributes those royalties to makers of sound recordings and to performers whose performances are embodied in those recordings.

Music played on radio mainly comes from published sound recordings embodying musical works. For that reason, some may think that the tariffs under review represent different sides of the same coin. Yet, the history of each tariff, which bears repeating here, is significantly different.

### 1. SOCAN Tariff 1.A

Authors have owned the right to play their music on radio since 1924.<sup>3</sup> A year later, Canada's first music performing rights society, the Canadian Performing Rights Society (CPRS, which in 1946 became the Composers, Authors and Publishers' Association of Canada or CAPAC) was set up. In 1931, the *Act* was amended to provide that the government could ask a commission of inquiry to examine a performing rights society's tariffs, which Cabinet could then vary. In 1936, at the recommendation of such a commission of inquiry,<sup>4</sup> the *Act* was further amended to provide that all performing rights tariffs would have to be approved by the newly created Copyright Appeal Board before they came into force. The first radio tariff was certified for the year 1937. The tariff applied to all radio stations, commercial as well as public. It set a lump sum payment of \$70,000, or roughly 8¢ per radio receiving set within the broadcast range of one or more Canadian stations.<sup>5</sup> That amount was

pour la communication au public par télécommunication d'œuvres musicales faisant partie du répertoire de la SOCAN. Elle distribue ces redevances aux auteurs de ces œuvres. Le tarif 1.A de la SCGDV établit les redevances que ces stations versent en guise de rémunération équitable pour la communication au public par télécommunication d'enregistrements sonores publiés constitués d'œuvres musicales faisant partie du répertoire de la SCGDV.<sup>2</sup> Elle distribue ces redevances aux producteurs d'enregistrements sonores et aux artistes-interprètes dont les prestations sont incorporées dans ces enregistrements.

La musique diffusée à la radio provient principalement d'enregistrements sonores publiés qui sont constitués d'œuvres musicales. Voilà pourquoi certains considèrent parfois que les tarifs sous examen représentent les deux faces d'une même médaille. Cela dit, l'historique de chaque tarif, qu'il y a lieu de reprendre ici, diffère substantiellement.

### 1. Le tarif 1.A de la SOCAN

L'auteur détient le droit de diffuser ses œuvres musicales à la radio depuis 1924.<sup>3</sup> Un an plus tard, la première société de gestion du droit d'exécution publique des œuvres musicales, la *Canadian Performing Rights Society* (CPRS, devenue en 1946 l'Association des compositeurs, auteurs et éditeurs de musique du Canada ou CAPAC) voyait le jour. En 1931, la *Loi* était modifiée afin de permettre au gouvernement de demander à une commission d'enquête d'examiner les tarifs des sociétés de gestion du droit d'exécution, tarifs que le Cabinet pouvait ensuite modifier. En 1936, sur recommandation d'une telle commission,<sup>4</sup> la *Loi* était de nouveau modifiée afin que tous les tarifs de droits d'exécution soient soumis à l'approbation de la nouvelle Commission d'appel du droit d'auteur avant d'entrer en vigueur. Le premier tarif homologué pour la radio visait l'année 1937. Il s'appliquait aux stations tant commerciales que publiques et prévoyait un versement forfaitaire de 70 000 \$,

then apportioned amongst radio stations according to a formula there is no need to discuss in these proceedings.

In 1940, Canada's second performing rights society, Broadcast Music Inc. (BMI Canada, which in 1978 became the Performing Rights Organization of Canada or PROCAN), was incorporated. Following an application by BMI Canada, the Board certified for 1941 a further tariff for a lump sum corresponding to 1¢ per receiver set. The total amount of royalties payable to CPRS and BMI Canada was then roughly \$121,000. The amount of royalties per set remained essentially the same until 1946.<sup>6</sup>

In 1947, for the first time, the certified tariff segregated the amounts to be paid by commercial stations from those owed by the Canadian Broadcasting Corporation (CBC).<sup>7</sup> Commercial stations paid roughly 7¢ per set to CAPAC and 1.5¢ per set to BMI Canada. The BMI Canada rate was increased to 2¢ in 1948. The combined rate for commercial stations remained at 9¢ per set until 1951;<sup>8</sup> that year, the amount of royalties payable to both collectives was roughly \$196,000.

In 1952, the Copyright Appeal Board changed the rate base for CAPAC; the tariff was set at 1.75 per cent of gross revenues. Though the decision is far from clear on the point, this change probably was intended to emulate the situation in the United States at the time. BMI Canada continued to collect a lump sum corresponding to 2¢ per radio set per year until 1955. From 1956 to 1958, that amount was increased by 50 per cent to account for network programming. In 1958, the CAPAC rate was increased to 2 per cent.

In 1959, BMI Canada's tariff was also set as a percentage of advertising revenues. The rate

soit environ 8 ¢ par appareil récepteur de radio se trouvant dans le rayon de diffusion d'une ou de plusieurs stations canadiennes.<sup>5</sup> Ce montant était ensuite imputé aux stations suivant une formule qu'il est inutile d'aborder en l'instance.

En 1940, la deuxième société canadienne du droit d'exécution publique, *Broadcast Music Inc.* (BMI Canada, qui devint en 1978 la Société des droits d'exécution du Canada ou SDE) était constituée. À sa demande, la Commission homologuait pour l'année 1941 un tarif additionnel prévoyant un paiement forfaitaire correspondant à 1 ¢ par appareil récepteur. Le montant total des redevances payables à la CPRS et à BMI Canada s'établissait alors à environ 121 000 \$. Le montant des redevances par appareil récepteur est demeuré essentiellement le même jusqu'en 1946.<sup>6</sup>

En 1947, pour la première fois, le tarif homologué séparait les montants versés par les stations commerciales de ceux versés par la Société Radio-Canada (SRC).<sup>7</sup> Les stations commerciales versaient environ 7 ¢ par appareil récepteur à la CAPAC et 1,5 ¢ à BMI Canada. Le taux de BMI Canada était porté à 2 ¢ en 1948. Le taux combiné s'appliquant aux stations commerciales est demeuré à 9 ¢ par appareil jusqu'en 1951,<sup>8</sup> année pour laquelle le montant des redevances payables aux deux sociétés s'établissait à environ 196 000 \$.

En 1952, la Commission d'appel du droit d'auteur modifiait l'assiette tarifaire de la CAPAC; le tarif était désormais de 1,75 pour cent des revenus bruts. Bien que cela soit loin de ressortir de la décision, cette modification visait sans doute à refléter la situation qui avait alors cours aux États-Unis. BMI Canada a continué à percevoir une somme forfaitaire correspondant à 2 ¢ par an par appareil récepteur jusqu'en 1955. De 1956 à 1958, ce montant augmentait de 50 pour cent afin de tenir compte de la programmation de réseau. En 1958, le taux de la CAPAC passait à 2 pour cent.

En 1959, le tarif de BMI Canada était aussi établi en fonction d'un pourcentage des recettes

was 0.75 per cent, for a combined CAPAC-BMI rate of 2.75 per cent. The rates remained the same until 1961.

In 1962, the BMI Canada rate was reduced to 0.6 per cent, for a combined rate of 2.6 per cent. In 1963, the CAPAC rate was reduced to 1.85 per cent, for a combined rate of 2.45 per cent. The CAPAC rate remained the same until 1978, while the BMI Canada rate increased to 0.75 per cent in 1966 (combined rate: 2.6 per cent), 0.9 per cent in 1969 (combined rate: 2.75 per cent), 1 per cent in 1972 (combined rate: 2.85 per cent) and 1.15 per cent in 1973 (combined rate: 3 per cent). Most increases reflected agreements reached with CAB.

In 1978, after an extensive hearing, the Copyright Appeal Board increased the combined rate to 3.2 per cent in order “to adequately reflect what the Board considers to have been the growth in the intrinsic value of music to the industry.”<sup>9</sup> CAPAC’s rate was cut to 1.75 per cent; PROCAN’s was raised to 1.45 per cent. From 1979 until 1986, the rate remained the same, again reflecting agreements between the collectives and CAB. In 1982, however, CAPAC’s rate was further reduced to 1.66 per cent while PROCAN’s increased to 1.54 per cent, maintaining the combined rate at 3.2 per cent.

In 1987, the collectives sought to increase the rate to 3.5 per cent while CAB asked for a decrease to 2.9 per cent. The collectives argued that broadcasters relied on music more than ever to attract advertising revenues and that music, as the primary input in radio programming, was seriously undervalued. They added that a more specialized use of the repertoires was being made, enabling niche programming, and that this should translate into a higher rate.

publicitaires. Le taux était de 0,75 pour cent, pour un taux combiné CAPAC-BMI de 2,75 pour cent. Les taux sont demeurés inchangés jusqu’en 1961.

En 1962, le taux de BMI Canada était réduit à 0,6 pour cent, pour un taux combiné de 2,6 pour cent. En 1963, le taux de la CAPAC était réduit à 1,85 pour cent, pour un taux combiné de 2,45 pour cent. Le taux de la CAPAC est resté inchangé jusqu’en 1978, alors que celui de BMI Canada était porté à 0,75 pour cent en 1966 (taux combiné : 2,6 pour cent), 0,9 pour cent en 1969 (taux combiné : 2,75 pour cent), 1 pour cent en 1972 (taux combiné : 2,85 pour cent) et 1,15 pour cent en 1973 (taux combiné : 3 pour cent). La plupart des augmentations reflétaient des ententes conclues avec l’ACR.

En 1978, au terme d’une longue audience, la Commission d’appel du droit d’auteur a fait passer le taux combiné à 3,2 pour cent de façon «à refléter fidèlement ce que la Commission considère être la croissance de ce que la valeur intrinsèque de la musique représente pour l’industrie».<sup>9</sup> Le taux de la CAPAC tombait à 1,75 pour cent tandis que celui de la SDE était porté à 1,45 pour cent. De 1979 à 1986, le taux est resté inchangé, reflétant une fois de plus des ententes entre les sociétés de gestion et l’ACR. En 1982, toutefois, le taux de la CAPAC a encore été réduit, passant à 1,66 pour cent, tandis que celui de la SDE était porté à 1,54 pour cent, le taux combiné demeurant à 3,2 pour cent.

En 1987, les sociétés de gestion ont cherché à faire passer le taux à 3,5 pour cent tandis que l’ACR a demandé qu’on le ramène à 2,9 pour cent. Les sociétés de gestion soutenaient que les radiodiffuseurs comptaient plus que jamais sur la musique pour générer des recettes publicitaires et que la musique, en tant que principale source de programmation radio, était nettement sous-évaluée. Elles ajoutaient que l’utilisation spécialisée des répertoires permettait une programmation plus distinctive et que cela devait se traduire par des taux plus élevés.

For its part, CAB sought relief for radio broadcasters. It asked that the Canadian tariffs reflect the American rate then in effect. It warned of a looming crisis. Radio faced increased competition from other media who were appropriating a growing slice of the advertising pie. Increased use of Canadian music, imposed by the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (CRTC), was not helping matters. A decrease in the rate, CAB argued, would help alleviate the increased financial burdens confronting the industry.

For the first time, the collectives and CAB filed studies that sought to establish the share of a radio station's air-time devoted to music. The collectives' study, based on the promises of performance of 180 stations, concluded that music accounted for 67.2 per cent of overall programming net of advertising. CAB's study, based on the number of plays per hour for 54 stations over a week, put that figure at 69 per cent.<sup>10</sup>

Having examined the studies, the Copyright Appeal Board "failed to discover how the current situation differs from that of preceding years".<sup>11</sup> Still, it concluded that "music accounts for close to 70 per cent of the average station's programming".<sup>12</sup> The Board knew how much music a radio station played in 1987, but it could not determine if that was more or less than before. In the end, the Board found no justification for changing the rate, which remained at 3.2 per cent.

From 1988 to 1992, as result of an agreement, the rate remained the same, with one important exception. In 1991, the newly created Copyright Board<sup>13</sup> set a "low-use" rate of 1.4 per cent for

De son côté, l'ACR cherchait à diminuer le fardeau des radiodiffuseurs. Elle souhaitait que les tarifs canadiens reflètent le taux américain alors en vigueur. Elle mettait en garde contre une crise imminente. La radio faisait face à une concurrence accrue d'autres médias qui s'appropriaient une portion croissante du marché publicitaire. L'augmentation de l'utilisation de musique canadienne imposée par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) n'arrangeait pas les choses. Une diminution du taux, soutenait l'ACR, aiderait à diminuer le fardeau financier de l'industrie.

Pour la première fois, les sociétés de gestion et l'ACR ont déposé des études cherchant à établir la part du temps d'antenne que les stations de radio consacraient à la musique. Les études des sociétés de gestion, reposant sur les promesses de réalisation de 180 stations, concluaient que la musique comptait pour 67,2 pour cent de la programmation totale excluant la publicité. L'étude de l'ACR, qui reposait sur le nombre de pièces musicales par heure dans 54 stations sur une période d'une semaine, établissait ce chiffre à 69 pour cent.<sup>10</sup>

Après examen des études, la Commission d'appel du droit d'auteur n'avait «pas appris en quoi la situation actuelle était différente par rapport à celle des années précédentes». <sup>11</sup> Elle concluait toutefois que la musique «représente... près de 70 pour cent de la programmation d'une station de radio moyenne». <sup>12</sup> La Commission connaissait la quantité d'œuvres musicales diffusées à la radio en 1987, mais elle ne pouvait déterminer si cette quantité était supérieure ou inférieure à la situation antérieure. En dernière analyse, la Commission a conclu qu'il n'était pas justifié de modifier le taux, lequel est demeuré à 3,2 pour cent.

De 1988 à 1992, à la suite d'une entente, le taux est resté le même, avec une exception de taille. En 1991, la nouvelle Commission du droit d'auteur<sup>13</sup> établissait un taux de «faible

stations using protected musical works less than 20 per cent of their broadcast time. In 1993, the Board maintained these rates even though SOCAN had asked that they be increased and CAB that they be reduced. Subsequently, either because no one objected or as a result of agreements, things have remained the same ever since.

In short, the rate for SOCAN Tariff 1.A or its equivalents was set at 2.75 per cent in 1959, declined to a low of 2.45 per cent in 1963 and then gradually increased to 3.2 per cent in 1978. It has remained constant since. The Board or its predecessor never explained how it valued the underlying rights. At best, three things are clear. First, from 1959 until 1978, the Copyright Appeal Board appeared to set the CAPAC and BMI Canada rates separately. After that, the Board opted for a “top down” approach: it first set an overall rate and then apportioned it between CAPAC and PROCAN. Second, also in 1978, the Board concluded that music was worth more to the commercial radio industry than had been thought in the past and increased the price accordingly. Third, in 1987, the Board found that the amount of music played on radio corresponded to what the newly filed music use studies indicated, but that the studies contained nothing that might lead one to conclude that radio was using more (or less) music in 1987 than previously; it went on to rule that the rate set in 1978 remained fair.

## 2. NRCC Tariff 1.A

In 1997, the protection and benefits that the *Act* affords a performer’s performance or a record producer’s (or maker’s) sound recording were enhanced significantly.<sup>14</sup> For example, the communication to the public by

utilisation» de 1,4 pour cent pour les stations dont l’utilisation d’œuvres musicales protégées occupait moins de 20 pour cent du temps d’antenne. En 1993, la Commission a maintenu ces taux en dépit des doléances de la SOCAN, qui souhaitait les augmenter, et de l’ACR, qui souhaitait les diminuer. Depuis lors, soit faute d’opposition soit en raison de la conclusion d’ententes, les choses sont demeurées inchangées.

En bref, le taux du tarif 1.A de la SOCAN ou ses prédécesseurs a été établi à 2,75 pour cent en 1959, a fléchi jusqu’à 2,45 pour cent en 1963 pour remonter graduellement à 3,2 pour cent en 1978. Il est demeuré constant depuis. La Commission ou son prédécesseur n’a jamais expliqué la façon dont elle s’y est prise pour établir la valeur des droits sous-jacents. Au mieux, trois éléments sont clairs. Premièrement, de 1959 à 1978, la Commission d’appel du droit d’auteur paraît avoir établi les taux de la CAPAC et de BMI Canada séparément. Par la suite, elle a opté pour une approche globale, établissant d’abord un taux unique pour ensuite le répartir entre la CAPAC et la SDE. Puis, toujours en 1978, la Commission a conclu que la musique avait davantage de valeur pour l’industrie de la radio commerciale que ce que l’on croyait auparavant et en a augmenté le prix en conséquence. Troisièmement, en 1987, la Commission a conclu que la quantité de musique diffusée à la radio correspondait à ce que les études nouvellement déposées portant sur l’utilisation de la musique révélaient, mais que ces études ne contenaient rien qui pouvait l’amener à conclure que la radio utilisait plus (ou moins) de musique en 1987 que par le passé; elle décida par conséquent que le taux établi en 1978 était toujours juste.

## 2. Le tarif 1.A de la SCGDV

En 1997, la protection et les avantages que la *Loi* confère à la prestation d’un artiste-interprète ou à l’enregistrement sonore d’un producteur de disque ont été grandement accrus.<sup>14</sup> Ainsi, la communication au public par

telecommunication of a published sound recording now triggers a right to equitable remuneration. The maker of a sound recording and the performer whose performance is embedded in that recording each are entitled to an equal share of the remuneration. In the case of the sound recording of a musical work, the remuneration must be paid to a collective society. NRCC administers those remuneration rights.<sup>15</sup>

NRCC filed its first proposed statement of royalties to take effect on January 1, 1998, to cover the next five years. The proposed tariff targeted several groups of users of sound recordings, including commercial radio. NRCC wanted stations to pay 4.68 per cent for advertising revenues between \$1.25 and \$1.5 million; that rate increased progressively to 9.78 per cent on revenues in excess of \$5 million.<sup>16</sup> In support of its proposal, NRCC offered a number of valuation models, all of which the Board rejected. Instead, the Board used SOCAN Tariff 1.A as a starting point and set a one-to-one relationship between the rights of authors of musical works on the one hand and the remuneration rights of performers and makers on the other. The general rate was set at 1.44 per cent to reflect the relative importance of NRCC's eligible repertoire. The Board set a rate of 0.63 per cent for stations that qualify as low music use stations for the purposes of the SOCAN tariff and a rate of \$100 per month for all-talk radio stations that use NRCC's repertoire only as production music.

## **B. Parties' Positions**

NRCC seeks a tariff of 2 per cent of a station's first \$625,000 in annual advertising revenues, 4 per cent on the next \$625,000 and 6 per cent on the rest. Low-use stations would pay 43 per cent of those rates. NRCC agrees with the

télécommunication d'un enregistrement sonore publié donne droit à une rémunération équitable. Le producteur d'un enregistrement sonore et l'artiste-interprète dont la prestation y est incorporée ont droit à une part égale de la rémunération. Dans le cas de l'enregistrement sonore d'une œuvre musicale, la rémunération doit être versée à une société de gestion. La SCGDV administre ces droits à rémunération.<sup>15</sup>

La SCGDV a déposé un premier projet de tarif qui devait entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1998 pour une période de cinq ans. Le tarif proposé visait plusieurs groupes d'utilisateurs d'enregistrements sonores, dont la radio commerciale. La SCGDV souhaitait que les stations versent un taux augmentant progressivement de 4,68 pour cent pour les recettes publicitaires situées entre 1,25 et 1,5 million de dollars, jusqu'à 9,78 pour cent pour les recettes supérieures à 5 millions de dollars.<sup>16</sup> Au soutien de sa proposition, la SCGDV a présenté plusieurs modèles d'évaluation, tous rejetés par la Commission. La Commission a plutôt utilisé le tarif 1.A de la SOCAN comme point de départ et a établi un rapport de un à un entre le droit de l'auteur d'œuvre musicale d'une part et les droits à rémunération de l'artiste-interprète et du producteur d'autre part. Le taux général a été établi à 1,44 pour cent pour refléter l'importance relative du répertoire admissible de la SCGDV. La Commission a établi un taux de 0,63 pour cent pour les stations ayant droit au statut de faible utilisateur de musique suivant le tarif de la SOCAN et un taux de 100 \$ par mois pour les stations de radio parlée qui utilisent le répertoire de la SCGDV uniquement comme musique de production.

## **B. La position des parties**

La SCGDV demande 2 pour cent sur la première tranche de 625 000 \$ de recettes publicitaires annuelles d'une station, 4 pour cent sur la deuxième tranche de 625 000 \$ et 6 pour cent sur l'excédent. Les stations à faible

Board that equitable remuneration should be equitable to rights owners and users and should reflect the value the rights holders contribute to and the benefits the users derive from recorded music as programming content. To achieve this, it offers a new valuation model. According to the model, a station that would broadcast protected sound recordings of protected musical works for all of its broadcast day should pay 19.5 per cent of its revenues for so doing. Then, as in other proceedings,<sup>17</sup> NRCC relies on how well authors, performers and makers fare in the prerecorded CD market to allocate that amount roughly equally among them, before any adjustment for repertoire.

NRCC proposes that the tariff be tiered to address any concerns that might exist about the financial impact of the tariff on low-revenue stations. It asks that stations qualify for the low-use rate on the basis of their use of its own repertoire, not SOCAN's. NRCC also asks that the all-talk category be removed because it is too difficult to administer.

SOCAN wants 5 per cent of a station's gross income for 2003 and 2004 and 6 per cent for 2005 to 2007. Low-use stations would pay 2.2 and 2.6 per cent. SOCAN generally supports NRCC's valuation model. It disagrees with NRCC on the allocation of that value; as in the past, it maintains that royalties for the right to communicate should not be set by reference to the reproduction right market in general, or the private copying tariff in particular.

utilisation verseraient 43 pour cent de ces taux. La SCGDV est d'accord avec la Commission pour dire qu'une rémunération équitable devrait être équitable pour les titulaires de droits d'auteur et les utilisateurs et devrait refléter tant la valeur ajoutée par les premiers que les bénéfices que les seconds retirent de la musique enregistrée en tant que contenu de programmation. Afin d'y parvenir, elle propose une nouvelle méthode d'évaluation suivant laquelle la station qui dévoue tout son temps d'antenne à des enregistrements sonores protégés d'œuvres musicales protégées devrait verser 19,5 pour cent de ses revenus pour ce faire. Ensuite, comme dans d'autres instances,<sup>17</sup> la SCGDV se fonde sur les résultats obtenus par les trois collèges d'ayants droit (auteurs, artistes-interprètes et producteurs) dans le marché du CD préenregistré afin de répartir entre eux ce montant de façon approximativement égale, avant de procéder aux ajustements pour le répertoire.

La SCGDV propose que le tarif soit étagé afin de répondre aux préoccupations touchant son incidence financière sur les stations à faibles revenus. Elle souhaite que les stations puissent bénéficier du taux de faible utilisation sur la base de l'utilisation de son propre répertoire et non de celui de la SOCAN. La SCGDV souhaite aussi que la catégorie de radio parlée soit retirée à cause des problèmes administratifs qu'elle entraîne.

La SOCAN cherche à obtenir 5 pour cent des revenus bruts d'une station en 2003 et 2004 et 6 pour cent de 2005 à 2007. Les stations à faible utilisation verseraient 2,2 et 2,6 pour cent. La SOCAN appuie à quelques réserves près la méthode d'évaluation de la SCGDV, mais elle est en désaccord en ce qui a trait à la répartition de cette valeur; comme par le passé, elle maintient que les redevances pour le droit de communiquer ne devraient pas être établies en fonction du marché du droit de reproduction en général ou du tarif de la copie privée en particulier.

SOCAN rejects a tiered rate structure, arguing that once a proper tariff rate is arrived at, the percentage of revenue formula automatically ensures that stations earning less revenue pay less. Given the all-encompassing nature of its repertoire, it sees no need for an all-talk category in its tariff. Should the category be extended to SOCAN, it advocates very strict reporting rules and penalties for invalid claims to all-talk status. SOCAN also asks for an adjustment to the definition of gross income, but prefers that the definition of advertising revenues used for NRCC not be applied to it. Finally, SOCAN asks that its tariff's reporting requirements be made the same as those for NRCC.

CAB maintains that the proposed tariffs are disproportionate to any value radio broadcasters might derive from the use of music. If anything, CAB is convinced that the value of the societies' repertoires has declined and that the rates should be reduced. CAB wishes to retain the all-talk category; a tighter definition of production music should address any actual or potential difficulties in the administration of the tariff. It also wants all those that qualify as low music use stations for the purposes of the SOCAN tariff to continue to benefit from the NRCC low-use rate. CAB would extend the all-talk category to the SOCAN tariff; it claims that there is no reason for stations that only use production music to pay more than a nominal fee for the use of SOCAN's repertoire.

### **C. Evidence**

NRCC's evidence focussed mainly on the importance of the remuneration right for performers and makers, on the financial health of the commercial radio industry and on the use

La SOCAN ne veut pas d'un tarif étagé, soutenant que lorsqu'un tarif approprié est convenu, la formule du pourcentage du revenu fait automatiquement en sorte que les stations qui ont un revenu moins élevé versent moins. En raison de la nature universelle de son répertoire, elle ne voit pas la nécessité d'une catégorie radio parlée dans son tarif. Si la catégorie devait s'étendre à la SOCAN, elle préconise des obligations de rapport très strictes assorties d'amendes pour les stations qui s'octroieraient le statut de radio parlée sans y avoir droit. La SOCAN souhaite également un ajustement de la définition de «revenus bruts», mais préfère que la définition de «recettes publicitaires» utilisée par la SCGDV ne s'applique pas à elle. Enfin, la SOCAN souhaite que les obligations de rapport de son tarif soient les mêmes que celles du tarif de la SCGDV.

L'ACR soutient que les tarifs proposés sont disproportionnés par rapport à la valeur que les radiodiffuseurs retirent de l'utilisation de musique. Elle est plutôt convaincue que la valeur des repertoires des sociétés a diminué et qu'il conviendrait de réduire les taux. Elle souhaite conserver la catégorie radio parlée; une définition plus restreinte de la musique de production devrait régler toute difficulté réelle ou éventuelle dans l'administration du tarif. Elle souhaite également que toutes les stations qui répondent à la définition de stations à faible utilisation de musique pour l'application du tarif de la SOCAN continuent à bénéficier du taux de faible utilisation de la SCGDV. L'ACR étendrait la catégorie radio parlée au tarif de la SOCAN; elle soutient qu'il n'y a pas de raison pour que les stations qui utilisent uniquement de la musique de production aient à payer davantage que des frais minimaux pour l'utilisation du répertoire de la SOCAN.

### **C. La preuve**

La SCGDV a axé sa preuve sur l'importance du droit à rémunération pour les artistes-interprètes et les producteurs, la santé financière de l'industrie de la radio commerciale et

of music by commercial radio stations. Messrs. Paul Audley, Marcel Boyer and Stephen Stohn set out NRCC's method for arriving at the overall value of its and SOCAN's rights and for apportioning that value. Given their understanding of the Board's earlier decisions dealing with NRCC's tariffs, they put special emphasis on the contribution of makers of sound recordings.

NRCC and SOCAN jointly commissioned two studies. Mr. Douglas Hyatt presented his findings on the impact of both tariffs on the radio industry. Erin Research Inc. produced a music use study, which is discussed later.

SOCAN relied on those portions of NRCC's evidence relating to the overall value of music to radio. Broadcasting experts Ms. Monica Auer, Messrs. Sjeff Frenken and Robert Linney explained the evolution of Canada's radio industry and the role of music in this development.

Both collectives addressed various administrative issues. Ms. Diana Barry, Executive Director of NRCC, described the difficulties encountered in administering the all-talk portion of the tariff. Mr. Paul Spurgeon, Vice-President, Legal Services and General Counsel at SOCAN, explained why, in his view, the definition of "gross income" should be extended to include barter, trade and contra and why the reporting requirements for SOCAN should be changed to be the same as NRCC's.

CAB provided background, financial and historical evidence on the commercial radio industry, the challenges it faces and the contributions it makes to the Canadian music industry. Mr. Peter Macaulay replied to the collectives' financial evidence. Senior radio

l'utilisation de musique par ces stations. MM. Paul Audley, Marcel Boyer et Stephen Stohn ont exposé la méthode utilisée par la SCGDV pour en arriver à la valeur globale de ses droits et de ceux de la SOCAN et pour la répartir. En raison de leur compréhension des décisions antérieures de la Commission concernant les tarifs de la SCGDV, ils ont insisté plus particulièrement sur la contribution des producteurs d'enregistrements sonores.

La SCGDV et la SOCAN ont conjointement commandé deux études. M. Douglas Hyatt a présenté ses conclusions sur l'incidence des deux tarifs sur l'industrie de la radio. *Erin Research Inc.* a préparé une étude sur l'utilisation de la musique, sur laquelle nous reviendrons.

La SOCAN s'est fondée sur les parties de la preuve de la SCGDV portant sur la valeur globale de la musique pour la radio. Les experts en radiodiffusion M<sup>me</sup> Monica Auer, MM. Sjeff Frenken et Robert Linney ont brossé un tableau de l'évolution de l'industrie de la radio au Canada et du rôle de la musique dans cette évolution.

Les deux sociétés de gestion ont fait valoir diverses préoccupations de nature administrative. M<sup>me</sup> Diana Barry, directrice générale de la SCGDV, a décrit les difficultés que présentait l'administration de la portion du tarif visant la radio parlée. M<sup>c</sup> Paul Spurgeon, vice-président des services juridiques et chef du contentieux de la SOCAN, a expliqué pourquoi, selon lui, la définition de «revenus bruts» devait être élargie pour inclure le troc, l'échange et la contrepartie et pourquoi il fallait modifier les obligations de rapport envers la SOCAN pour les aligner sur celles de la SCGDV.

L'ACR a décrit le contexte de l'industrie de la radio commerciale et mis en preuve sa situation financière et historique, les défis auxquels elle est confrontée et sa contribution à l'industrie canadienne de la musique. M. Peter Macaulay a répondu à la preuve financière des sociétés de

executives, radio programmers and managers explained the various facets of using music in radio programming. Mr. Ken Goldstein testified on the past financial performance of the radio industry and possible future trends; as in the past, he emphasized what he perceives to be the competitive challenges and economic uncertainties facing the industry. CAB did not file a music use study or an alternative valuation model; instead, it asked Mr. Barry Kiefl and Mr. Peter Fleming to reply to the evidence of Erin Research and to the analysis of Messrs. Audley, Boyer and Stohn.

Both the collectives and CAB provided background information on the royalties American commercial radio stations pay to American licensing bodies.

## II. ANALYSIS

### A. Music as Radio Programming Component

Music and spoken word (news, information, sports) are the components of radio programming.<sup>18</sup> Music, most of which is on sound recordings, occupies by far most of the air-time on radio. There are many reasons for this.

Music is inexpensive; at most, it represents one fifth of a station's programming expenses.<sup>19</sup> Spoken word is not. On-air talent is generally well paid. News and public affairs programming is expensive to produce. This may explain why broadcasters have repeatedly asked (and obtained) from the CRTC that spoken word content requirements be reduced.

Music, though inexpensive, plays a pivotal role in a station's success as a business. It can help attract more listeners; it can also help attract the

gestion. Des cadres supérieurs de la radio, des programmeurs radiophoniques et des gestionnaires ont exposé les nombreuses facettes de l'utilisation de musique dans la programmation radiophonique. M. Ken Goldstein a témoigné sur le rendement financier passé de l'industrie de la radio et les tendances futures; comme par le passé, il a mis l'accent sur les défis concurrentiels et les incertitudes économiques auxquels l'industrie est selon lui confrontée. L'ACR n'a pas déposé d'étude sur l'utilisation de musique ou de modèle différent d'évaluation; elle a plutôt demandé à MM. Barry Kiefl et Peter Fleming de répondre à la preuve de *Erin Research* et à l'analyse de MM. Audley, Boyer et Stohn.

Les sociétés de gestion et l'ACR ont fourni de l'information contextuelle sur les redevances que les stations commerciales américaines versent aux sociétés de gestion américaines.

## II. ANALYSE

### A. La musique en tant qu'élément de programmation radiophonique

La programmation radiophonique est faite de musique et de contenu parlé (nouvelles, information, sports).<sup>18</sup> La musique, qui provient pour l'essentiel d'enregistrements sonores, occupe de loin la plus grande partie du temps d'antenne. Il y a plusieurs raisons à cela.

La musique est peu dispendieuse; elle représente tout au plus le cinquième des dépenses de programmation.<sup>19</sup> Le contenu parlé ne l'est pas. Les animateurs sont généralement bien rémunérés. Les nouvelles et les émissions d'affaires publiques sont coûteuses à produire. Il s'agit peut-être de la raison pour laquelle les radiodiffuseurs ont demandé avec insistance (et obtenu) que le CRTC réduise ses exigences quant au contenu parlé.

La musique, bien que peu coûteuse, joue un rôle essentiel dans le succès financier d'une station de radio. Elle peut servir à attirer davantage

right kind of listener. Music allows a station to brand itself. Branding is crucial to the listener's choice of station; this results in better targeting, which translates into more advertising revenues. The fact that music can so effectively and efficiently add to a broadcaster's bottom line is significant.

As important as it is to radio, music only acquires its full value once it has been combined with other inputs. The first is spoken word content. On-air talent plays an important role in branding the station. This explains why broadcasters are willing to pay so much more per unit of air-time for that talent than for music. The second is overall packaging or programming. The arrangement of musical selections is crucial even to services that provide uninterrupted music.<sup>20</sup> Playing random selections is not an option.

Programming a radio station is at once art and science. In this regard, the testimony of CAB's Radio Programming Panel is very enlightening.<sup>21</sup> Programming a music station involves several stages. You decide first what kind of music the station will play. You then determine how the music will flow, how it will be scheduled and presented. Music is central to these first two stages. After this, other components are built in: the on-air talent, the announcers, news content, and the amount and type of community involvement desired. Production values are injected to ensure that the station has entertaining elements to keep the audience listening to it. Commercials are finally factored in, which involves designing the "hot clock" for the station. This "clock" maps out when the critical elements are presented and for how long. All of these elements have to be blended into the radio station model, with a view to catering to the audience the station is trying to attract.

d'auditeurs ou à attirer le genre d'auditeurs recherché. La musique permet à une station de se donner une image de marque distinctive, élément crucial dans le choix d'antenne des auditeurs; il en résulte un meilleur ciblage, ce qui entraîne des recettes publicitaires accrues. Le fait que la musique puisse ajouter de façon aussi efficace et rentable aux résultats nets des radiodiffuseurs est révélateur.

Aussi importante soit-elle pour la radio, la musique n'atteint son véritable potentiel que lorsqu'on la combine à d'autres éléments. Le premier est le contenu parlé. Les animateurs aident beaucoup à établir l'image de marque distinctive d'une station. Voilà pourquoi les radiodiffuseurs sont disposés à payer bien davantage par minute d'antenne pour les animateurs que pour la musique. Le deuxième est l'habillage ou la programmation. L'agencement des choix musicaux est crucial même pour les services offrant de la musique ininterrompue.<sup>20</sup> Il n'est pas question de faire entendre les choix musicaux de façon aléatoire.

Programmer une station de radio est à la fois un art et une science. À cet égard, le témoignage des programmeurs qui ont comparu pour l'ACR est très éclairant.<sup>21</sup> La programmation d'une station de musique comporte plusieurs étapes. On décide d'abord du genre de musique que la station diffusera. On détermine ensuite la façon dont la musique sera modulée, sa case horaire et sa présentation. La musique est le pivot de ces deux premières étapes. D'autres éléments viennent s'ajouter : animateurs, annonceurs, contenu de nouvelles, importance et nature de la participation communautaire. Des valeurs de production sont injectées, question de s'assurer que la station offre des éléments de divertissement qui retiennent l'auditoire. Les messages publicitaires trouvent finalement leur place, ce qui suppose la mise au point du «*hot clock*» de la station, un découpage indiquant l'instant précis et la durée de présentation des éléments essentiels. Tous ces éléments doivent se fondre dans le modèle de la station en vue de répondre aux attentes de l'auditoire qu'on cherche à attirer.

In the end, much depends on a broadcaster's ability to judiciously select talent and music and put these elements and others together. As Mr. Bob Harris, an experienced broadcaster, put it: "It is paramount to what we do as radio, . . . to meld those two elements together to create an engaging, compelling environment where listeners will continue to come back."<sup>22</sup>

## **B. Valuing the Rights**

Parties explored a number of valuation models before the Board. NRCC explained why, in its view, the SOCAN rate was not a good starting point and developed a new valuation model instead. SOCAN relied on NRCC's approach to arrive at an overall value. CAB sought a tariff that is more aligned to the American rates. These and other models that were mentioned are looked at in turn.

### **1. The Rate in the United States**

CAB continues to maintain that Canadian rates should reflect those in effect in the United States. The argument might have carried significant weight half a century or so ago. In 1952, the Copyright Appeal Board might have sought to emulate the American situation, though the reasons for so doing remain unclear. One might have been that American music and programs then made up a much larger part of what was heard on Canadian airwaves than is now the case.

For reasons that have been outlined many times over the years in decisions dealing with radio and other tariffs, the Board continues to reject CAB's argument. Those reasons were stated clearly and succinctly in 1993, in a decision dealing with both SOCAN's radio and television tariffs:

En dernière analyse, le succès dépend en grande partie de la capacité du radiodiffuseur de choisir le talent et la musique de façon judicieuse et de les agencer aux autres éléments. Comme l'a dit M. Bob Harris, radiodiffuseur d'expérience, [TRADUCTION] «Il est de la plus haute importance pour ce que nous faisons en tant que radio [...] de fusionner ces deux éléments afin de créer un environnement attirant, voire irrésistible auquel l'auditeur voudra revenir».<sup>22</sup>

## **B. Évaluation des droits**

Les parties ont exploré un certain nombre de modèles d'évaluation devant la Commission. La SCGDV a expliqué pourquoi, selon elle, le taux de la SOCAN n'était pas un point de départ adéquat et a proposé un nouveau modèle d'évaluation. La SOCAN s'est fondée sur l'approche de la SCGDV pour en arriver à une valeur globale. L'ACR recherchait un tarif qui soit davantage aligné sur les taux américains. Ces modèles et d'autres qui ont été mentionnés sont examinés tour à tour.

### **1. Le taux américain**

L'ACR maintient toujours que les taux canadiens devraient refléter les taux en vigueur aux États-Unis. Cet argument a peut-être eu un poids important il y a environ un demi-siècle. Il se peut que, en 1952, la Commission d'appel du droit d'auteur ait cherché à imiter la situation américaine, bien que les raisons pour ce faire demeurent floues. Le fait que les émissions et la musique américaines représentaient alors une partie beaucoup plus importante qu'aujourd'hui du contenu diffusé sur les ondes canadiennes aurait pu en constituer une raison.

Pour des motifs qui ont été exposés à plusieurs reprises au cours des ans dans les décisions portant sur les tarifs radio et autres tarifs, la Commission rejette à nouveau l'argument de l'ACR. Ces motifs ont été énoncés de façon claire et succincte en 1993 dans une décision traitant des tarifs radio et télévision de la SOCAN :

- (i) The American regime rests on a consent decree between the licensing bodies and the Department of Justice. The decree was the result of an examination undertaken by the Department, under the aegis of American antitrust legislation. By contrast, the Canadian regime was established by Parliament, and is an integral part of the legislation governing copyright.
  - (ii) In the United States, the agreement between a licensing body and a user is binding; the Rate Court adjudicates only upon request, absent an agreement. In Canada, ... [t]he *Act* requires that the Board certify all proposed tariffs, and empowers it to raise issues of its own even in the absence of any objection.
  - (iii) The [U.S.] Rate Court has interpreted the word “reasonable” in terms of a market price. In Canada, both the Board and courts of law have stated that a market price is not the only price that may be reasonable.<sup>23</sup>
- (i) Le régime américain est fondé sur un *consent decree* intervenu entre les sociétés de gestion et le Département de la Justice. Le décret, établi suite à des démarches entreprises par le Département, est fondé sur la législation antitrust américaine. Le régime canadien est établi par le Parlement, et fait partie intégrante de la législation régissant les droits d’auteur.
  - (ii) Aux États-Unis, toute entente intervenue entre les utilisateurs et les sociétés a force de loi : la *Rate Court* intervient uniquement sur demande, à défaut d’entente. Au Canada, ... [l]a *Loi* exige que la Commission homologue tous les projets de tarif, et lui permet de soulever des questions de son propre crû même en l’absence d’oppositions.
  - (iii) La *Rate Court* [américaine] a établi un lien direct entre le mot *reasonable* et le «prix du marché». Au Canada, tant la Commission que les tribunaux judiciaires sont d’avis que ce prix n’est pas le seul qui puisse être raisonnable.<sup>23</sup>

Further reasons now exist for rejecting the American rate as a starting point for the Canadian commercial radio tariff.

Il existe aujourd’hui d’autres raisons de rejeter le taux américain comme point de départ pour l’établissement du tarif de la radio commerciale canadienne.

First, even if Canadian radio, both as a business and as a regulated industry, was comparable to the radio industry in the United States half a century ago, it certainly no longer is. The American industry is consolidated far more than what is the case in Canada, and probably far more than the CRTC will ever allow. Feature uses of music have declined in the United States; in Canada, as we will see later, they have increased.<sup>24</sup> Finally, Canadian stations must broadcast minimum amounts of Canadian musical content; French-language stations must broadcast minimum amounts of Francophone musical content. In the United States, musical content is not regulated.

Premièrement, même si la radio canadienne, en tant qu’entreprise commerciale et industrie réglementée, était comparable à l’industrie américaine il y a un demi-siècle, ce n’est certainement plus le cas à l’heure actuelle. L’industrie américaine est beaucoup plus concentrée qu’au Canada, à un point que le CRTC ne permettra sans doute jamais. L’utilisation de musique en tant que contenu vedette a diminué aux États-Unis tandis qu’au Canada, comme nous le verrons plus loin, elle a augmenté.<sup>24</sup> Enfin, les stations canadiennes sont tenues de diffuser un niveau minimum de contenu musical canadien, et les stations de langue française doivent diffuser un niveau minimum de contenu musical francophone. Aux États-Unis, le contenu musical n’est pas réglementé.

Second, since 2001, the American Society of Composers, Authors and Publishers (ASCAP) and BMI royalties have been set as a flat fee that is allocated among stations pursuant to a formula developed by the committee that acts on behalf of the radio industry in its negotiations with these performing rights societies.<sup>25</sup> This approach bears a striking resemblance to the one Canada favoured in the 1930s and abandoned in the 1950s. Rates have evolved in different directions, as a function of different and sometimes incompatible considerations.

Third, the Canadian *Act* and Board practice clearly foster, and the *Act* sometimes imposes, collective administration. In the United States, collectives are generally perceived as organizations to be scrutinized for anti-competitive behaviour.

Fourth, the rights radio stations require to broadcast music is significantly different in each country. For example, American stations are not required to pay anything for their use of sound recordings or performers' performances in over-the-air broadcasts.

For all these reasons, the Board finds it impossible to make useful comparisons between the Canadian and American rates in this market.

## 2. NRCC's Valuation Model

Messrs. Audley, Boyer and Stohn developed the model NRCC and SOCAN wish be used to value communication rights on commercial radio. The model seeks to estimate how much radio stations ought to pay for all the rights contained in the music they use.<sup>26</sup> Its focus is on assessing the degree to which recorded music helps radio stations to attract listeners, in turn generating revenues, within each day part. It

Deuxièmement, depuis 2001, les redevances de l'*American Society of Composers, Authors and Publishers* (ASCAP) et de BMI sont établies sous forme de redevances forfaitaires, réparties entre les stations suivant une formule mise au point par le comité agissant au nom de l'industrie radiophonique dans ses négociations avec ces sociétés de gestion.<sup>25</sup> Cette approche ressemble fortement à celle utilisée au Canada dans les années 30 et abandonnée dans les années 50. Les taux ont évolué différemment en fonction de considérations différentes et quelquefois incompatibles.

Troisièmement, la *Loi* canadienne et la pratique de la Commission favorisent clairement l'exercice de la gestion collective; parfois, la *Loi* l'impose. Aux États-Unis au contraire, les sociétés de gestion sont, règle générale, perçues comme des organismes qu'il faut surveiller de crainte qu'elles n'adoptent un comportement anticoncurrentiel.

Quatrièmement, les droits dont les stations ont besoin pour diffuser de la musique diffèrent sensiblement dans chaque pays. Par exemple, les stations américaines ne sont pas tenues de verser quoi que ce soit pour l'utilisation d'enregistrements sonores ou de prestations d'artistes-interprètes pour la radiodiffusion en direct.

Pour tous ces motifs, la Commission conclut qu'il est impossible de faire des comparaisons entre les taux canadiens et américains dans ce marché.

## 2. La méthode d'évaluation de la SCGDV

MM. Audley, Boyer et Stohn ont élaboré la méthode que la SCGDV et la SOCAN souhaitent voir utilisée pour l'évaluation des droits de communication à la radio commerciale. Le modèle cherche à évaluer le montant que les stations devraient verser pour tous les droits afférents à la musique qu'elles utilisent.<sup>26</sup> Elle met l'accent sur la mesure dans laquelle la musique enregistrée aide les stations à attirer les

involves calculating the programming expenditures of music stations and then equating the copyright payment share of these expenditures to the contribution that recorded music is assumed to make to the station's earnings. Its central assumption is that the share of programming expenses that a station devotes to music ought to be the same as the share of revenues the use of music is thought to generate. A series of adjustments are then made, one of them to set aside an amount to account for payment of reproduction rights. The model leads NRCC to conclude that if protected sound recordings of protected musical works occupied 100 per cent of a station's air-time, that station should pay 19.5 per cent of its revenues for communication rights. The rate is then allocated according to a formula which will be discussed later.

It is not necessary to scrutinize the NRCC model more extensively, as it cannot be used to derive a fair and equitable tariff in the instant case. The model is complex, but that in and of itself is not a reason to reject it. It also represents a valid and interesting attempt at evaluating the contribution of music as an input for broadcasters, something which is difficult at the best of times. In theory, then, it could prove helpful in estimating the value of music, something the Board is always striving for in setting tariffs.

In practice, however, the model suffers from significant flaws, both in the manner in which it arrives at an overall value for the relevant rights and in the manner in which it allocates that value amongst rights holders.

The model is inherently imprecise because it is based on a series of unproven assumptions. For example, music occupies 63.5 per cent of air-time between 6:00 a.m. and 9:00 a.m. The model then posits that its use brings in half the

auditeurs, source de revenus, dans chaque segment de la journée. Il faut d'abord calculer les dépenses de programmation des stations de musique, puis imputer la part de ces dépenses reliées au droit d'auteur à la contribution que la musique enregistrée est censée apporter aux revenus de la station. Le postulat central du modèle est que la part des dépenses de programmation qu'une station consacre à la musique doit être égale à la part des revenus que l'utilisation de musique est censée générer. On procède ensuite à une série d'ajustements, dont la déduction d'un montant devant servir au paiement des droits de reproduction. Le modèle mène la SCGDV à conclure qu'une station qui dévoue tout son temps d'antenne à des enregistrements sonores protégés constitués d'œuvres musicales protégées devrait payer 19,5 pour cent de ses revenus pour les droits de communication qui y sont rattachés. Le taux est ensuite réparti suivant une formule sur laquelle nous reviendrons.

Il n'est pas nécessaire d'examiner plus en détail le modèle de la SCGDV, étant donné qu'il ne peut servir à établir un tarif juste et équitable en l'espèce. Le modèle est complexe, mais ce n'est pas en soi une raison pour le rejeter. Il représente également une tentative intéressante et valable d'évaluer la contribution de la musique en tant qu'intrant de radiodiffusion, ce qui est en soi une entreprise difficile. En théorie, il pourrait donc s'avérer utile pour évaluer la valeur de la musique, ce que la Commission s'efforce toujours de faire dans l'établissement des tarifs.

En pratique toutefois, le modèle présente d'importantes lacunes, à la fois dans la façon dont il arrive à une valeur globale pour les droits pertinents et dans la façon dont il répartit cette valeur parmi les titulaires de droits.

Le modèle est intrinsèquement imprécis puisqu'il repose sur des hypothèses non fondées. Par exemple, la musique occupe 63,5 pour cent du temps d'antenne entre 06 h 00 et 09 h 00. Le modèle suppose qu'elle contribue pour moitié

revenues generated during that period. That figure is unsupported in fact. The model also assumes that the right to reproduce a performance and the right to reproduce a sound recording each are worth the same as the right to reproduce a musical work, but offers little to support that assumption.

More importantly, the model is highly volatile. Small changes in the share of revenues that music is thought to bring in leads to large variations in the rate. Having concluded that music brings in 60 per cent of a station's revenues, NRCC arrives at a combined rate of 19.5 per cent. If music brought in 55 per cent of revenues, the rate would be 15.6 per cent, which is one-fifth less; if it brought in 65 per cent, the rate would be 24.5 per cent, which is one-quarter more. Such a highly unstable model cannot be useful because of the uncertainty it would create.

Had the Board opted to use the NRCC model, it would have applied at least one significant correction. The model assumes that a minute of music brings in about half the revenues that a minute of spoken word contents generates. In the Board's view, this does not sufficiently recognize the fact that on-air talent is by its nature exclusive and as such, commands a significant premium. The ratio that the Board would have applied probably would have brought the final rates within the range of those that the Board sets later in this decision.

### **3. Alternative Valuation Models**

NRCC looked at a number of other ways in which to assess the value of the underlying rights. One involves comparing program expenditures and profitability for television and music format radio stations; this, NRCC argued, demonstrates that music radio stations are not paying a fair price for the music they use. Another compares program expenditures

aux revenus générés au cours de cette plage horaire. Rien n'appuie cette hypothèse. Le modèle postule également que le droit de reproduire une prestation et le droit de reproduire un enregistrement sonore ont chacun la même valeur que le droit de reproduire une œuvre musicale, mais il n'apporte guère d'argument au soutien de cette assertion.

Qui plus est, ce modèle est extrêmement instable. De légères fluctuations dans la part des revenus imputés à la musique produisent d'importantes variations du taux. Ayant conclu que la musique génère 60 pour cent des revenus d'une station, la SCGDV arrive à un taux combiné de 19,5 pour cent. Si la musique générerait 55 pour cent des revenus, le taux s'établirait à 15,6 pour cent, ce qui est inférieur d'un cinquième; si elle en générerait 65 pour cent, le taux s'établirait à 24,5 pour cent, ce qui est supérieur d'un quart. Un modèle aussi instable ne peut être utile vu l'incertitude qu'il engendrerait.

Si la Commission avait décidé d'utiliser le modèle la SCGDV, elle y aurait apporté au moins une correction importante. Le modèle postule qu'une minute de musique contribue à environ la moitié des revenus générés par une minute de contenu parlé. Selon la Commission, le modèle ne tient pas suffisamment compte du fait que les animateurs sont intrinsèquement exclusifs et commandent à ce titre une prime importante. Le ratio que la Commission aurait appliqué aurait sans doute ramené les taux finaux dans la fourchette de ceux qu'elle établit plus loin dans la présente décision.

### **3. Autres méthodes d'évaluation**

La SCGDV a examiné d'autres façons d'évaluer la valeur des droits sous-jacents. L'une d'elles consiste à comparer les dépenses de programmation et la rentabilité des stations de télévision à celles des stations de radio à formule musicale; cela démontre, selon la SCGDV, que les stations de radio musicales ne versent pas de justes redevances pour la

and profitability of radio stations according to the amount of music they use. Stations that use much less music have lower profits and higher programming expenses; NRCC argues that music royalties should rise so as to make the profitability of all stations roughly equal. A third considers a hypothetical auction approach similar to the one that was proposed during the first hearings dealing with pay audio services.

These comparisons are of little use. The first involves a comparison with television, an altogether different industry. The third has already been rejected by the Board, for reasons with which this panel agrees.<sup>27</sup> All focus on achieving a risk-adjusted rate of return on capital, which boils down to an attempt at stripping radio of “excess” profit. Taking profitability into account in setting a fair tariff is one thing; regulating profitability is another.

#### **4. The Appropriate Starting Point**

For the reasons set out above, the Board does not intend to use any of the starting points analyzed to date. Another obvious possibility is, as in 1999, to start with the SOCAN rate. The SOCAN tariff structure has remained the same for close to fifty years. The rate has not changed since 1978. It has been the subject of agreements for a significant share of the period since. It offers stability, while at the same time being amenable to adjustments based on the evolution of the market. It is also less volatile than the model NRCC offered.

NRCC argues that the SOCAN rate does not properly reflect the value commercial radio derives from the use of musical works, let alone sound recordings. The appropriate way to deal

musique qu’elles diffusent. Une autre méthode compare les dépenses de programmation et la rentabilité des stations de radio en fonction de la quantité de musique qu’elles diffusent. Les stations qui diffusent beaucoup moins de musique ont des profits moins élevés et des dépenses de programmation plus élevées; la SCGDV soutient que les redevances pour la musique devraient augmenter pour arriver à une rentabilité à peu près égale des stations. Une troisième propose un hypothétique mécanisme de vente aux enchères similaire à celui qui avait été proposé au cours des premières audiences portant sur les services sonores payants.

Ces comparaisons sont peu utiles. La première suppose une comparaison avec la télévision, une industrie tout à fait différente. La troisième a déjà été rejetée par la Commission, pour des motifs auxquels la présente formation souscrit.<sup>27</sup> Toutes visent à l’atteinte d’un taux de rentabilité ajusté à des valeurs de risque, ce qui se résume à une tentative de dépouiller la radio de ses profits «excédentaires». Prendre en compte la rentabilité pour établir un tarif équitable est une chose; la réglementer en est une autre.

#### **4. Le point de départ approprié**

Pour les motifs mentionnés précédemment, la Commission n’entend pas utiliser aucun des points de départ examinés jusqu’à maintenant. Une autre possibilité évidente consiste, comme en 1999, à commencer avec le taux de la SOCAN. La structure du tarif SOCAN est demeurée la même depuis près de cinquante ans. Le taux n’a pas changé depuis 1978. Il a fait l’objet d’ententes pour une partie importante de la période qui s’est écoulée depuis. Ce taux offre une stabilité tout en permettant des ajustements fondés sur l’évolution du marché. Il est aussi moins instable que le modèle de la SCGDV.

La SCGDV soutient que le taux de la SOCAN ne reflète pas adéquatement la valeur que la radio commerciale retire de la diffusion d’œuvres musicales, sans parler des

with this concern is not to ignore the SOCAN rate. It is to look at the history behind the rate and the evolution of the market to see if, given the circumstances, the current rate is fair, too high or too low.

## 5. Adjusting the Starting Point

There is no need to spend much time debating whether the rate should be lowered. The Board found the arguments that CAB advanced in this respect unconvincing. Thus, as the Board's analysis on the industry's ability to pay royalties will show later on, the future is not as bleak as Mr. Goldstein would lead one to believe. Also, for reasons that have been stated time and again, the Board refuses to take into consideration the fact that commercial radio makes substantial contributions to the Canadian music industry or that it provides ongoing promotional support to Canadian artists in setting the tariff.<sup>28</sup>

On the contrary, the Board is of the opinion that the rate ought to be increased on three accounts. First, all other things being equal, the current rate is too low. Second, radio now uses more music than in 1987. Third, radio now uses music more efficiently.

### *a) Music is worth more than the Board previously thought*

Over the last several years, the Board has alluded to the possibility that music on commercial radio might be undervalued.<sup>29</sup> The evidence presented at this hearing now allows the Board to conclude that the SOCAN repertoire has been undervalued for years, for the following reasons.

First, royalties represent too small a percentage of programming expenses.<sup>30</sup> Larger stations pay at most a fifth of their programming expenses as music royalties of any sort. Stations earning less than \$1.25 million in annual advertising

enregistrements sonores. Pour répondre à cette préoccupation, il n'est pas nécessaire d'écartier ce taux. Il faut examiner l'historique du taux et l'évolution du marché afin de voir si, compte tenu des circonstances, le taux actuel est juste, trop élevé ou trop bas.

## 5. Ajustement du point de départ

Il n'est nul besoin de débattre longuement la nécessité de diminuer le taux. La Commission estime que les arguments avancés par l'ACR à ce sujet ne sont pas convaincants. Ainsi que l'analyse de la capacité de l'industrie de verser des redevances le démontrera plus loin, l'avenir n'est pas aussi sombre que M. Goldstein le laisse croire. De même, pour des raisons maintes fois invoquées, la Commission refuse de prendre en compte, dans l'établissement du tarif, le fait que la radio commerciale apporte une contribution substantielle à l'industrie canadienne de la musique ou un soutien promotionnel continu aux artistes canadiens.<sup>28</sup>

Au contraire, la Commission est d'avis qu'il convient d'augmenter le taux pour trois raisons. Premièrement, toutes choses étant égales par ailleurs, le taux actuel est trop bas. Deuxièmement, la radio diffuse plus de musique maintenant qu'en 1987. Troisièmement, la radio fait une utilisation plus efficiente de la musique.

### *a) La musique vaut davantage que ce que la Commission croyait auparavant*

Ces dernières années, la Commission a fait allusion à la possibilité que la musique à la radio commerciale soit sous-évaluée.<sup>29</sup> La preuve déposée à la présente audience permet maintenant à la Commission de conclure que le répertoire de la SOCAN est sous-évalué depuis des années, pour les motifs qui suivent.

Premièrement, les redevances représentent un pourcentage trop faible des dépenses de programmation.<sup>30</sup> Les plus grosses stations consacrent tout au plus un cinquième de leurs dépenses de programmation au versement de

revenues pay half of this. This is not enough for what constitutes the core content of most commercial radio stations.

Second, through their submissions before other agencies, radio stations have demonstrated repeatedly that they value music more than what they have been willing to concede before this Board. Many have asked the CRTC to “flip” from the AM to the FM band. Many have asked the CRTC to broadcast less spoken word, so as to play more music. Whether those requests were granted or not is irrelevant at this stage of the analysis. In this panel’s view, simply by making the requests, stations demonstrated that music is worth more to them than what is currently paid for it.<sup>31</sup>

SOCAN’s repertoire has been historically undervalued. Although the report by Messrs. Audley, Boyer and Stohn cannot be used to quantify the undervaluation, the Board believes, based on the evidence taken as a whole, that it is important and lies in an interval between 10 and 15 percent. Because the evidence is not more precise in that respect, the Board prefers to be careful and considers that an increase in the rate of about 10 per cent, bringing the rate to 3.5 per cent, is appropriate at this stage of the analysis.

*b) Radio now uses more music than in the past*

Commercial radio now uses more music than the Copyright Appeal Board concluded it did in its 1987 decision. This is confirmed both by direct evidence and by inferences to be drawn from the record of these proceedings.

In preparation for these proceedings, the collectives asked Erin Research Inc. to analyse

redevances musicales de toute nature. Les stations qui perçoivent moins de 1,25 million de dollars en recettes publicitaires annuelles versent moitié moins. C’est insuffisant si l’on considère qu’il s’agit là du contenu essentiel de la plupart des stations commerciales.

Deuxièmement, ainsi qu’il appert de leurs prétentions devant d’autres organismes, les stations de radio ont démontré à maintes reprises qu’elles accordent une plus grande valeur à la musique que ce qu’elles ont bien voulu concéder devant cette Commission. Plusieurs d’entre elles ont demandé au CRTC de passer de la bande MA à la bande MF. Plusieurs ont demandé de pouvoir diffuser moins de contenu parlé et davantage de musique. Que ces demandes aient été accordées ou non n’est pas pertinent à ce point de l’analyse. Selon la Commission, le fait que les stations ont présenté de telles demandes démontre en soi que la musique vaut davantage pour elles que les redevances qu’elles versent actuellement.<sup>31</sup>

Le répertoire de la SOCAN a fait l’objet d’une sous-évaluation historique. Bien que le rapport de MM. Audley, Boyer et Stohn ne puisse être utilisé pour la quantifier, l’ensemble de la preuve amène la Commission à penser que cette sous-évaluation, qu’elle estime importante, se situe dans un intervalle de 10 à 15 pour cent. En l’absence d’éléments de preuve plus précis à cet effet, la Commission croit qu’il vaut mieux être prudent et considère qu’une correction du taux de 10 pour cent, portant le taux à 3,5 pour cent, est appropriée à ce stade-ci de l’analyse.

*b) La radio utilise maintenant plus de musique que par le passé*

La radio commerciale utilise maintenant plus de musique que ne l’a estimé la Commission d’appel du droit d’auteur dans sa décision de 1987. Cette conclusion se fonde sur une preuve directe et sur des inférences tirées du dossier de la présente audience.

En vue de la présente instance, les deux sociétés de gestion ont demandé à *Erin Research Inc.*

the use of feature music<sup>32</sup> on music format commercial radio stations. According to NRCC, the methodology is unprecedented in its precision: never before has music use been monitored and measured second-by-second.<sup>33</sup> This was done by listening to logger tapes of the programs broadcast by 27 stations on each of a Saturday, a Sunday, and a sample weekday, usually a Wednesday.

Results of the study were reported in two parts: the first tabulates the use of sound recordings as feature content broadcast between 06:00 a.m. and midnight; the second also includes music used in other contexts such as within programming, in-station IDs and promos and in commercials, for the entire 24-hour day. The main conclusion of the study is that the use of sound recordings as feature content represents 76.1 per cent of overall program content. Based on the study, and taking into account the fact that music use has increased more during peak times than off peak, NRCC concludes that commercial radio uses 10.6 per cent more music than the figure the Board retained in 1987.

CAB did not conduct its own music use study. Instead, it chose to cast doubt on the results, reliability and comparability of the Erin music study. CAB argued that the sample was too small in size, not representative, not randomly selected, and, even if it were, that the size of the sample would result in an unacceptable statistical margin of error.

It does not sit well with CAB to challenge the reliability of the Erin music study based on the size of the sample it used. CAB agreed to provide logger tapes for a maximum of 30 stations.<sup>34</sup> Furthermore, CAB has fiercely resisted past attempts to collect data from a larger sample of stations.<sup>35</sup> In the end, a sample of 27 stations was retained. CAB's own conduct in this and other proceedings was the main reason why NRCC used a sample of the size that was selected.

d'analyser l'utilisation de musique vedette<sup>32</sup> par les stations commerciales à formule musicale. Selon la SCGDV, la méthodologie est d'une précision inégalée : jamais auparavant la musique n'a été suivie et mesurée à la seconde près.<sup>33</sup> On a procédé par écoute des bandes témoin des émissions diffusées par 27 stations un samedi, un dimanche et un jour de semaine, habituellement un mercredi.

Les résultats ont été rapportés en deux parties : la première fait état de l'utilisation d'enregistrements sonores comme contenu vedette diffusé entre 06 h 00 et minuit; la deuxième inclut de plus la musique utilisée dans d'autres contextes, tels dans les émissions, l'indicatif, la promotion de la station et les messages publicitaires, pour la journée entière. La principale conclusion de l'étude est que l'utilisation des enregistrements sonores en tant que contenu vedette représente 76,1 pour cent de la programmation totale. Se fondant sur l'étude, et vu que l'utilisation de musique s'est accrue davantage au cours des périodes de grande écoute, la SCGDV a conclu que la radio commerciale utilise 10,6 pour cent plus de musique que ce que la Commission a retenu en 1987.

L'ACR n'a pas mené sa propre étude sur l'utilisation de musique. Elle a plutôt mis en doute les résultats, la fiabilité et la comparabilité de l'étude Erin. Elle a soutenu que l'échantillon était trop petit, non représentatif, non aléatoire et que, même s'il l'avait été, sa taille entraînerait une marge d'erreur statistique inacceptable.

Il sied mal à l'ACR de mettre en doute la fiabilité de l'étude Erin sur la base de la taille de l'échantillon utilisé. L'ACR a consenti à fournir les bandes témoin d'au plus 30 stations.<sup>34</sup> Elle s'est en outre farouchement opposée aux tentatives passées de recueillir des données à partir d'un échantillonnage de stations plus grand.<sup>35</sup> Finalement, un échantillonnage de 27 stations a été retenu. C'est principalement à cause de l'attitude même de l'ACR au cours du présent débat et dans des débats antérieurs que la SCGDV a utilisé un échantillon de la taille de celui qu'elle a sélectionné.

More importantly, several reasons lead the Board to conclude that insofar as it may be unreliable, the Erin music study underestimates the increase in the use of music.

CAB maintains that the Erin music study sample overrepresents AM stations. The Board agrees. A sample of 14 AM and 13 FM stations does not adequately represent today's commercial radio industry.

In 2002, FM stations represented 60 per cent of all stations and accounted for 75 per cent of the audience of commercial radio. As a result, the study almost certainly undervalues the amount of music actually used by the bulk of commercial stations. An analysis of the data found in the study confirms that FM stations tend to play more music than AM stations. On average, the monitored stations used sound recordings as feature content 67.3 per cent of air-time. For AM stations, the figure was 59.4 per cent; for FM stations, it was 75.8 per cent. Moreover, 12 of the 13 FM stations used sound recordings more than the overall average, while 9 of the 14 AM stations used sound recordings less than on average.<sup>36</sup> Based on this information, and given the fact that FM stations now represent a much larger share of the market than in 1987, the only logical conclusion is that NRCC's estimate of the increase in the use of music by the overall industry is conservative.

CAB also points out that few high-revenue FM stations are part of the sample. Intuitively, this might tend to underestimate the amount of music used, as most of the large FM stations are music stations. On this point, however, the Board's analysis of the data found in the Erin

Qui plus est, plusieurs motifs conduisent la Commission à conclure que dans la mesure où elle peut être sujette à caution, l'étude Erin sous-estime l'augmentation de l'utilisation de musique.

L'ACR soutient que les stations MA sont surreprésentées dans l'échantillonnage utilisé par Erin. La Commission est d'accord. Un échantillonnage de 14 stations MA et de 13 stations MF ne représente pas adéquatement l'état actuel de l'industrie de la radio commerciale.

En 2002, les stations MF représentaient 60 pour cent de toutes les stations et comptaient pour 75 pour cent de l'auditoire de la radio commerciale. L'étude sous-évalue donc quasi certainement la quantité de musique utilisée par la plupart des stations commerciales. Une analyse des données de l'étude confirme que les stations MF ont tendance à diffuser plus de musique que les stations MA. En moyenne, les stations étudiées ont utilisé des enregistrements sonores à titre de contenu vedette dans une proportion de 67,3 pour cent de leur temps d'antenne. La proportion s'établissait à 59,4 pour cent pour les stations MA; elle était de 75,8 pour cent pour les stations MF. En outre, 12 des 13 stations MF utilisaient des enregistrements sonores davantage que la moyenne générale, tandis que 9 des 14 stations MA utilisaient des enregistrements sonores moins que la moyenne.<sup>36</sup> À partir de cette information, et étant donné que les stations MF représentent maintenant une part bien plus importante du marché qu'en 1987, la seule conclusion logique est que la SCGDV a fait une estimation prudente de l'augmentation de l'utilisation de musique par l'industrie en général.

L'ACR fait aussi observer que peu de stations MF à revenu élevé font partie de l'échantillon. Intuitivement, cela pourrait nous conduire à sous-estimer la quantité de musique utilisée, étant donné que la plupart des grandes stations MF sont des stations musicales. Sur ce point,

music study does not allow the Board to reach any firm conclusion. Any uncertainty that may result from the fact that the study might have given too much weight to so-called small and medium stations appears to be of little consequence. The distribution of small, medium and large stations according to their relative use of sound recordings as feature content is fairly even; no obvious, significant discrepancy stands out. Thus, of the 17 stations that used sound recordings more than the overall average, 6 were small, 6 were medium and 5 were large. Conversely, of the 10 stations that used sound recordings less than the overall average, 3 were small, 3 were medium and 4 were large.

On the whole, then, the Board concludes that any imperfection in the Erin music study would tend to skew the actual use of music towards a higher increase than 10.6 per cent.<sup>37</sup>

CAB expressed concerns about the methodological differences between the Erin music study and the 1987 music use studies. It pointed out that in 1993, SOCAN itself questioned the validity of the 1987 studies. It also argued that other studies filed since 1987 would tend to show that the use of music has decreased, not increased, since they were conducted. In the end, all of this is irrelevant. The reliability of the Erin music study is crucial; the reliability or comparability of earlier studies is not. For the past, the only truly relevant information for our purposes is what the Board concluded, not what the studies said. The last time the Board formed a firm conclusion about the amount of music used on radio was in 1987. It is not possible to form an impression of what the Board thought of these studies in decisions made since then. Therefore, the proper comparison to be made is between the Board's 1987 conclusions and the Board's conclusions

toutefois, l'analyse des données contenues dans l'étude Erin ne permet pas à la Commission d'arriver à une conclusion définitive. Toute incertitude pouvant résulter du fait que l'étude a pu accorder trop d'importance aux petites et moyennes stations ne paraît guère porter à conséquence. La répartition entre petites, moyennes et grandes stations en fonction de leur utilisation relative d'enregistrements sonores à titre de contenu vedette est passablement égale; aucune différence évidente ou importante ne ressort. Ainsi, sur les 17 stations qui utilisaient des enregistrements sonores davantage que la moyenne générale, 6 étaient de petite taille, 6 étaient de taille moyenne et 5 étaient de grande taille. De même, sur les 10 stations qui utilisaient des enregistrements sonores dans une proportion moindre que la moyenne générale, 3 étaient de petite taille, 3 étaient de taille moyenne et 4 étaient de grande taille.

En définitive, la Commission conclut que toute faille dans l'étude Erin laisserait croire à une augmentation réelle de l'utilisation de musique supérieure à 10,6 pour cent.<sup>37</sup>

L'ACR a soulevé des doutes au sujet des différences méthodologiques entre l'étude Erin et les études de 1987 sur l'utilisation de musique. Elle a fait observer qu'en 1993, la SOCAN avait elle-même remis en question la validité des études de 1987. Elle a avancé également que d'autres études menées depuis 1987 tendraient à démontrer que l'utilisation de musique a diminué, et non pas augmenté, depuis qu'elles ont été menées. En dernière analyse, tout cela est étranger au débat. La fiabilité de l'étude Erin est cruciale; la fiabilité ou la comparabilité des études antérieures ne l'est pas. En ce qui a trait au passé, la seule information vraiment pertinente pour notre propos est ce que la Commission a conclu et non le contenu des études. La dernière conclusion définitive rendue par la Commission sur la quantité de musique diffusée à la radio remonte à 1987. Il est impossible de savoir ce que la Commission pensait du contenu de ces études à

in this instance, based on the evidence on record.

A number of other indicia further support the conclusion that radio uses more music now than in 1987.

First, broadcasters are now allowed to use less spoken word content. Between 1984 and 2001, 99 stations applied to the CRTC for permission to change their spoken word content; of those, 90 stations wanted to reduce it.<sup>38</sup> It is not unreasonable to conclude that this resulted in an increase in music content.

Second, the number of FM stations has increased more than the total number of stations. This is the result of AM stations converting to FM. There have been well over 60 such “flips” since 1998. New FM stations have been added; very few new AM licences, if any, have been issued.<sup>39</sup> Since FM is a better technology to transmit music, it would be reasonable to conclude this has led to an overall increase in the use of music on radio.

As the Board explained in the past, “[a]djusting for greater use does not run contrary to the notion of a blanket licence. The blanket character of the licence makes variations in use irrelevant after the price has been set, not before. There are numerous tariffs which account for different use patterns within that tariff or between tariffs.”<sup>40</sup>

The Board concludes that the 10.6 per cent NRCC derives from the Erin music study represents a minimum for any increase on this

la lecture des décisions rendues depuis. Il convient donc de comparer les conclusions de la Commission datant de 1987 à celles de la Commission en l’espèce, en fonction de la preuve au dossier.

D’autres indices nous mènent également à conclure que la radio utilise davantage de musique aujourd’hui qu’elle ne le faisait en 1987.

Premièrement, les radiodiffuseurs ont maintenant le droit d’utiliser moins de contenu parlé. Entre 1984 et 2001, 99 stations ont demandé au CRTC la permission de modifier leur contenu parlé; 90 d’entre elles souhaitaient le réduire.<sup>38</sup> Il n’est pas déraisonnable de conclure que cela a entraîné une augmentation du contenu musical.

Deuxièmement, le nombre de stations MF a augmenté plus que le nombre total de stations. Cela résulte de passages de la bande MA à la bande MF. Il y a eu au-delà de 60 conversions de cette nature depuis 1998. De nouvelles stations MF ont été ajoutées; très peu de nouvelles licences MA, s’il en est, ont été délivrées.<sup>39</sup> Étant donné que la bande MF est un véhicule technologiquement supérieur pour la diffusion de musique, il serait raisonnable de conclure qu’il en est résulté une augmentation globale de l’utilisation de musique à la radio.

Comme la Commission l’a expliqué par le passé, «[l]e rajustement apporté pour tenir compte d’une utilisation accrue n’est pas incompatible avec la notion de licence générale. Le caractère général de la licence enlève toute importance aux variations d’utilisation une fois que le prix est fixé et non avant. Il existe de nombreux tarifs qui tiennent compte des différents niveaux d’utilisation du répertoire dans le cadre de ce tarif ou entre différents tarifs».<sup>40</sup>

La Commission conclut que le chiffre de 10,6 pour cent que la SCGDV infère de l’étude Erin représente un minimum pour toute

account. An adjustment of 13 per cent or more might better reflect the actual increase in music use. Nevertheless, the Board prefers to use the only figure available to it, even if it might be too conservative in so doing. The Board will apply an adjustment of 10.6 per cent to reflect the proper increase at this stage. This brings the rate to 3.9 per cent.

*c) Radio now uses music more efficiently*

Radio generally now uses music more efficiently than in 1987, in part due to an increased use of music, generating more revenues.

Changes in the regulatory framework have left the industry free to use more music, allowing it to reduce the use of spoken word content, for financial and operational reasons. This simple substitution results in higher profits. This seems confirmed by the fact that, as we will see later, the increase in financial performance from 1998 to 2002 was strongest for music stations.

Radio stations are programmed to reach the optimal group of listeners to deliver “ears”, to maximize the stations’ appeal to advertisers. This programming depends on the right mix of music, packaging, on-air personalities, promotions and information. Part of this ability to better target consumers by station format is attributable to music. The more efficient the music in attracting and retaining listeners, the more efficient the station format, and the more efficient the eventual advertising campaign.

Music is now used and emphasized much more in radio programming than it was in 1987. Broadcasters first developed niche programming in the 1980s; they now create music mixes

augmentation à cet égard. Un rajustement de 13 pour cent ou plus pourrait peut-être mieux refléter la véritable augmentation de l’utilisation de musique. La Commission préfère néanmoins utiliser le seul chiffre qui lui soit disponible, même si ce faisant il est possible qu’elle agisse de manière trop conservatrice. La Commission applique donc un rajustement de 10,6 pour cent afin de refléter l’augmentation convenable à cette étape. Cela porte le taux à 3,9 pour cent.

*c) La radio fait maintenant une utilisation plus efficiente de la musique*

De manière générale, la radio utilise maintenant la musique de façon plus efficiente qu’en 1987, en partie grâce à une utilisation plus grande de musique, ce qui génère plus de revenus.

Les modifications apportées au cadre réglementaire ont laissé l’industrie libre d’utiliser plus de musique, lui permettant de diminuer le contenu parlé, pour des raisons financières et opérationnelles. Cette simple substitution entraîne des profits plus élevés. Cela semble confirmé par le fait que, comme nous le verrons plus loin, l’amélioration des résultats financiers de 1998 à 2002 était plus prononcée pour les stations musicales.

La programmation des stations de radio vise à rejoindre le groupe optimal d’auditeurs pour capter les «oreilles» permettant de maximiser l’attrait des stations auprès des annonceurs. Cette programmation repose sur un dosage adéquat de musique, de présentation, d’animateurs, de promotions et d’information. Une partie de cette aptitude à bien cibler les auditeurs en fonction de la formule de la station est à mettre au crédit de la musique. Plus la musique réussit à attirer et retenir les auditeurs, plus rentable sera la formule de la station et plus rentable sera l’éventuelle campagne publicitaire.

La musique est maintenant beaucoup plus utilisée, et avec plus d’emphase, dans la programmation radio qu’elle ne l’était en 1987. Les radiodiffuseurs ont d’abord développé la

corresponding to particular psychological profiles. Some of the more successful stations now have first names such as Bob, Jack, Joe and Ted. The common factor in these stations is that the music programmed is designed to create a personality for the station that is intended to attract an ever more precise audience. Bob, a hard-working rock'n roller, is meant to appeal to a mostly female, 35- to 54-year-old audience. Jack is a tougher rocker, meant to appeal to the male 35- to 50-year-old. The ability to create a music personality format for a station depends at least in part on the station's ability to use more music.

Advertisers will buy spots on radio stations that reach their target audience, both demographically and psychographically. A station's choice of music plays a role in narrowing the target. When Jack was introduced in Calgary, the result was a marked increase in market share. Branding thus can increase ratings. Even absent an increase in ratings, branding can increase revenues by allowing for better focus and therefore, a more targeted, more saleable audience.

The evidence thus shows that these formats have had a major impact on market shares and revenues.<sup>41</sup> As well, radio stations now lure listeners with promises of "more music all the time", and uninterrupted blocks of music, such as "ten in a row commercial-free". These are other examples of how increasing the use of the repertoires spawns more efficient uses, in turn generating more revenues.

Finally, it is significant that with all the diversity of advertising channels offered to those who want to publicize their wares, radio still manages to grow its revenues year over year.

programmation par créneau dans les années 80; ils créent maintenant des sélections musicales correspondant à des profils psychologiques particuliers. Certaines stations parmi les plus populaires ont maintenant des prénoms tels Bob, Jack, Joe et Ted. Ces stations ont en commun de concevoir leur programmation musicale en vue de se doter d'une personnalité visant à attirer un auditoire de plus en plus ciblé. Bob, un rockeur bosseur, cherche à attirer un auditoire surtout féminin chez les 35 à 54 ans. Jack, un rockeur plus dur à cuire, cible la clientèle masculine des 35 à 50 ans. La capacité d'une station de développer une personnalité musicale dépend en partie de sa capacité d'utiliser plus de musique.

Les annonceurs confient leur publicité aux stations qui rejoignent leur auditoire cible, tant sur le plan démographique que psychographique. Les choix musicaux d'une station jouent un rôle dans la précision du ciblage. Lorsque Jack a fait son apparition à Calgary, il en est résulté une augmentation importante de la part de marché. L'image de marque distinctive peut ainsi faire augmenter les cotes d'écoute. Et même sans augmentation de cotes, l'image de marque distinctive peut faire accroître les revenus en permettant un meilleur ciblage et, du coup, un auditoire mieux circonscrit et donc plus facile à vendre.

La preuve démontre que ces formules ont eu une incidence importante sur les parts de marché et les revenus.<sup>41</sup> De même, les stations attirent maintenant les auditeurs en leur promettant «plus de musique tout le temps», et des blocs de musique ininterrompue, tels «10 chansons sans pause commerciale». Ce sont d'autres exemples qui illustrent en quoi l'augmentation de l'utilisation des répertoires engendre des utilisations plus efficaces, qui génèrent en contrepartie plus de revenus.

Enfin, il est notable que malgré la diversité des canaux publicitaires qui s'offrent aux entreprises désireuses d'annoncer leurs produits, la radio soit encore en mesure d'accroître ses revenus année après année.

The Board has stated in the past that “rights holders are entitled to receive additional benefits from new uses of the repertoire.”<sup>42</sup> The same is true of increased uses. In the Board’s view, radio’s increased use of music has helped it to create significant efficiencies, a share of which should go to rights holders.

Between 1998 and 2002, advertising revenues for the industry have increased by about \$160 million. This is, on average, \$40 million a year. There is no precise way to measure the exact contribution of music to this increase. The Board considers that 5 to 10 per cent of the annual increase in revenues would adequately compensate the rights owners for efficiencies broadcasters were able to derive, in part due to the increased consumption of music. The range that would generate such increases in royalties is between 4.1 and 4.3 per cent. The Board chooses the midpoint of this range which brings the tariff rate to 4.2 per cent.

## **6. The Relationship Between the NRCC and SOCAN Rates**

NRCC’s attempts to disconnect itself from the SOCAN tariff remain unconvincing. For the reasons set out in 1999, the Board remains of the opinion that the NRCC rate should be set as a function of the SOCAN rate.<sup>43</sup>

The Board has consistently set a one-to-one ratio between both rates since certifying the first NRCC tariff in 1999.<sup>44</sup> NRCC did not challenge that approach until 2002, when the Board certified the pay audio services tariff. It then asked the Federal Court of Appeal to review the approach; the court rejected the application.<sup>45</sup>

NRCC again attempts to convince the Board to abandon the one-to-one ratio. It proposes to

La Commission a déclaré par le passé que «les titulaires de droits ont le droit de tirer des bénéfices supplémentaires des nouvelles applications des répertoires».<sup>42</sup> Il en va de même pour l’augmentation des utilisations. Selon la Commission, l’utilisation accrue de musique par la radio a aidé celle-ci à dégager d’importantes efficiencies, dont une partie devrait revenir aux titulaires de droits.

Entre 1998 et 2002, les recettes publicitaires de l’industrie se sont accrues d’environ 160 millions de dollars, soit en moyenne 40 millions de dollars par année. Il n’y a pas de façon précise de mesurer la contribution de la musique à cette augmentation. La Commission considère que 5 à 10 pour cent de l’accroissement annuel des recettes compenserait adéquatement les titulaires de droits pour les efficiencies que l’industrie a pu dégager, en partie grâce à sa plus grande consommation de musique. La fourchette tarifaire qui permet de générer de telles redevances supplémentaires est de 4,1 à 4,3 pour cent. La Commission choisit le milieu de cet écart, ce qui amène le taux à 4,2 pour cent.

## **6. La relation entre le taux de la SCGDV et celui de la SOCAN**

Les tentatives de la SCGDV de se dissocier du tarif de la SOCAN ne sont pas convaincantes. Pour les raisons énoncées en 1999, la Commission reste d’avis que le taux de la SCGDV devrait être établi en fonction de celui de la SOCAN.<sup>43</sup>

La Commission a toujours établi un ratio de un à un entre les deux taux depuis qu’elle a homologué le premier tarif de la SCGDV en 1999.<sup>44</sup> La SCGDV n’a pas remis cette approche en question avant 2002, lorsque la Commission a homologué le tarif pour les services sonores payants. Elle a alors demandé à la Cour d’appel fédérale de revoir cette approche; la Cour a rejeté la demande.<sup>45</sup>

La SCGDV tente une fois de plus de convaincre la Commission d’abandonner le ratio de un pour

allocate roughly one third of the royalties to authors, one third to makers and one third to performers before any repertoire adjustment. This proposal relies on two main arguments. First, this corresponds to what happens in the prerecorded CD market. Second, all things being equal, each of the three colleges of rights holders involved should be treated equally.

The Board did not hear any new evidence or argument that might convince it to change the relative value of the repertoires. Once again, the Board concludes that the communication of a musical work should trigger the same remuneration as the communication of a sound recording, subject to repertoire adjustments. In this respect, the Board still agrees with its statement from the 1999 decision:

The Board prefers deciding on the basis that there is no reason to believe that the use of sound recordings on radio stations has any greater value than the use of the underlying works. Several reasons point to this solution. First, nothing requires the Board to look to the market (and especially a different market) for guidance; it is within its discretion to decide that this approach is reasonable. Second, these are similar uses of the same recordings by the same broadcasters. Third, it can be readily argued that a pre-recorded performance is worth no more to broadcasters than a pre-recorded work: in both cases, one is dealing with something that has already been fixed. Fourth, it matters not that one party was paid more than the other for making the fixation in the first place; we are dealing with two different markets and two different rights: the right to make the recording and the right to communicate it.<sup>46</sup>

un. Elle propose de distribuer approximativement un tiers des redevances aux auteurs, un tiers aux producteurs et un tiers aux artistes-interprètes avant tout rajustement en fonction du répertoire. Cette proposition repose sur deux arguments principaux. Premièrement, elle correspond à la situation qui existe dans le marché du CD préenregistré. Deuxièmement, elle reconnaît le simple fait que, toutes choses étant égales, chacun des collèges d'ayants droit en cause devrait être traité de façon égale.

La Commission n'a entendu aucun nouvel élément de preuve ou argument qui pourrait la convaincre de modifier la valeur relative des repertoires. Une fois de plus la Commission conclut que la communication d'une œuvre musicale devrait recevoir la même rémunération que la communication d'un enregistrement sonore, sous réserve de rajustements pour les repertoires. À cet égard, la Commission souscrit toujours à l'énoncé suivant tiré de sa décision de 1999 :

La Commission estime qu'il n'y a pas de raison de croire qu'à la radio les enregistrements sonores ont une valeur supérieure aux œuvres enregistrées, et ce pour plusieurs motifs. D'abord, rien n'oblige la Commission à se guider sur les prix du marché, surtout s'il s'agit d'un marché différent; son pouvoir d'appréciation lui permet d'adopter toute autre démarche raisonnable. Deuxièmement, il s'agit des mêmes utilisations, des mêmes enregistrements et des mêmes radiodiffuseurs. Troisièmement, on peut facilement soutenir qu'une prestation pré-enregistrée n'apporte ni plus, ni moins au radiodiffuseur qu'une œuvre pré-enregistrée : dans un cas comme dans l'autre, il s'agit de quelque chose qui a déjà été fixé. Quatrièmement, il importe peu qu'un des participants ait reçu davantage qu'un autre pour la fixation de l'enregistrement; nous sommes en présence de marchés distincts et de droits différents à savoir, le droit de faire l'enregistrement et celui de le communiquer.<sup>46</sup>

NRCC's insistence that the matter be revisited appears to result, at least in part, from certain misunderstandings about the Board's past decisions.

First, the Board never concluded that subsection 19(1) of the *Act* creates a single right to equitable remuneration. That provision creates two interconnected but separate rights. The Federal Court of Appeal confirms the proposition, although the decision offers no supporting analysis and simply relies on "common ground between the parties".<sup>47</sup> The wording of subsection 23(2) of the *Act* also makes it clear that there are two separate remuneration rights, even though the rights are triggered by a single act, the communication of a sound recording.

Second, NRCC incorrectly assumes that the Board "focussed on the value of the performer's right relative to the author's" and that "the value of the maker's right has not yet been established".<sup>48</sup> These statements show a fundamental misunderstanding of the 1999 decision. The Board did not somehow forget to account for the contribution of makers or consider the makers' right to be subsumed in the performers' right. The Board has always realized that three groups of rights holders are involved. For one thing, and contrary to what NRCC itself has sometimes asserted, the report filed by Mr. Audley in the 1998 proceedings clearly drew the attention to the rights of the three groups.<sup>49</sup> The 1999 decision can be interpreted as focussing on the contribution of the performer to the detriment of that of the maker only if certain statements are taken in isolation or out of their context. Viewed as a whole, the decision shows that all the relevant rights were taken into account. This much was clear to the Federal Court of Appeal.<sup>50</sup>

L'insistance de la SCGDV à vouloir réexaminer la question semble découler, du moins en partie, d'une mauvaise compréhension des décisions passées de la Commission.

Premièrement, la Commission n'a jamais considéré que le paragraphe 19(1) de la *Loi* créait un seul droit à rémunération équitable. Cette disposition crée deux droits interreliés mais distincts. La Cour d'appel fédérale a confirmé cette position, bien que la décision n'offre pas d'analyse à l'appui et se fonde simplement sur ce que «[l]es parties reconnaissent». <sup>47</sup> La formulation du paragraphe 23(2) de la *Loi* fait clairement ressortir qu'il existe deux droits à rémunération distincts et ce, malgré que ces droits découlent d'un seul geste, la communication d'un enregistrement sonore.

Deuxièmement, la SCGDV suppose erronément que la Commission [TRADUCTION] «a mis l'accent sur la valeur du droit de l'artiste-interprète par rapport à celui de l'auteur» et que «la valeur du droit du producteur n'a toujours pas été établie». <sup>48</sup> Ces déclarations témoignent d'une incompréhension fondamentale de la décision de 1999. La Commission n'a d'aucune façon omis de prendre en compte la contribution des producteurs non plus qu'elle n'a considéré que le droit de ces derniers était englobé dans celui de l'artiste-interprète. La Commission a toujours été consciente du fait que trois collèges d'ayants droit étaient en cause. Contrairement à ce que la SCGDV a elle-même soutenu à l'occasion, le rapport déposé par M. Audley lors des audiences de 1998 mettait clairement en relief les droits des trois groupes. <sup>49</sup> Pour interpréter la décision de 1999 comme ciblant la contribution des artistes-interprètes au détriment de celle du producteur, il faut prendre certains énoncés isolément ou hors contexte. Considérée dans son intégralité, la décision démontre que tous les droits pertinents ont été pris en considération. La Cour d'appel fédérale s'en est d'ailleurs clairement rendue compte. <sup>50</sup>

Third, the valuation methodology used in the private copying decisions never assumed that all things being equal, authors, performers and makers should each receive a third of the royalties. The valuation approach was “bottom up”, not “top down”. The proportions used in allocating royalties resulted from adding the value of the various rights, not from determining a global value and then allocating it. It was pure coincidence that the model ascribed roughly equal values to the three rights. More significantly, the joint contribution of performers and makers was valued by using a single amount, of which the market allocates two-thirds to the performer and one-third to the maker.<sup>51</sup> In other words, the very proxy that NRCC relies on to ask for equal shares does not provide for equal shares. In any event, the Board continues to be of the opinion that the reproduction market should not be used as a proxy to allocate the value of the communication right between rights holders.

For these reasons, the Board maintains the one-to-one ratio between NRCC and SOCAN. The Board takes note of the agreement reached between parties that NRCC’s repertoire now represents 50 per cent of all recordings and no longer 45 per cent. NRCC’s rate will thus be 2.1 per cent, or half of SOCAN’s.

## **C. Adjustments**

### **1. Tiering**

NRCC asks for a tiered tariff. SOCAN opposes this, saying that the percentage of revenue formula self adjusts, is simple and is easy to apply. The lower tiers that NRCC proposes target revenues for which a station pays to NRCC the amount of \$100 per year that is set in subsection 68.1(1) of the *Act*. As a result, tiering the tariff has a significant impact on

Troisièmement, la méthodologie d’évaluation utilisée dans les décisions portant sur la copie privée n’a jamais supposé que, toutes choses étant égales, les auteurs, artistes-interprètes et producteurs devaient chacun recevoir un tiers des redevances. L’approche était cumulative, inductive, et non déductive. Les proportions utilisées dans la répartition des redevances résultaient de l’addition de la valeur des divers droits, et non de l’établissement d’une valeur globale puis de sa répartition. C’est par pur hasard que le modèle attribuait une valeur à peu près égale aux trois droits. Qui plus est, la contribution conjointe des artistes-interprètes et des producteurs était évaluée à partir d’un seul montant, réparti par le marché pour deux tiers à l’artiste-interprète et pour un tiers au producteur.<sup>51</sup> Autrement dit, les données mêmes sur lesquelles la SCGDV se fonde pour demander des parts égales ne vont pas dans ce sens. Quoi qu’il en soit, la Commission considère toujours que le marché de la reproduction ne peut servir de point de départ pour répartir la valeur du droit de communication entre titulaires de droits.

Pour ces motifs, la Commission maintient le ratio de un à un entre la SCGDV et la SOCAN. La Commission prend acte de l’entente intervenue entre les parties suivant laquelle le répertoire de la SCGDV représente maintenant 50 pour cent de tous les enregistrements, et non plus 45 pour cent. Le taux de la SCGDV sera donc de 2,1 pour cent, soit la moitié de celui de la SOCAN.

## **C. Ajustements**

### **1. Étagement**

La SCGDV demande un tarif étagé. La SOCAN s’y oppose, au motif que la formule de pourcentage du revenu s’autorégule en plus d’être d’application simple et pratique. Les tranches inférieures que la SCGDV propose visent les revenus pour lesquels une station verse à la SCGDV un montant de 100 \$ par année conformément au paragraphe 68.1(1) de

SOCAN but none on NRCC. Its intention in proposing this approach probably is to show Parliament that the Board is able to address the specific concerns of smaller stations and that the benefit the *Act* provides to radio stations and to no other user of NRCC's repertoire is unnecessary.

The tariff radio stations pay for reproducing musical works is tiered. SOCAN's or NRCC's are not. In 1999, the Board refused to tier NRCC Tariff 1.A for a number of reasons. A flat rate tariff was the only way that equity could be assured to all parties and was consistent with SOCAN Tariff 1.A. In addition, there was no need for tiering to alleviate the burden of smaller players.

This decision increases the radio tariffs by about 30 per cent. Such an increase is significant. The fact that it will be applied going back as far as 2003 makes it even more so.

There is sufficient evidence on the record of these proceedings for the Board to conclude that stations earning no more than \$1.25 million of annual advertising revenues should continue to pay at the current rate for the time being. Smaller stations make less profit, if any. Smaller ethnic and French language stations may be even more ill-equipped to absorb increases in both tariffs. The letters the Board received stating that any increase in the tariffs would seriously harm some smaller stations are not evidence of this in and of themselves. They are, however, corroborated by the financial data filed by the parties in these proceedings and by the testimony of Mr. Marc-André Levesque of *Groupe Radio Antenne 6*. Tiering the tariff allows the Board to address the concerns of smaller stations. The evidence on the record however did not convince the Board of the necessity to create two tiers of small stations,

la *Loi*. L'étagement du tarif a donc une incidence importante pour la SOCAN mais n'en a aucune pour la SCGDV. Cette dernière cherche sans doute par cette approche à démontrer au législateur que la Commission peut répondre aux préoccupations particulières des stations plus petites et que le bénéfice que la *Loi* confère à la radio, et à aucun autre utilisateur du répertoire de la SCGDV, est inutile.

Le tarif des redevances que les stations versent pour reproduire les œuvres musicales est étagé, contrairement aux tarifs de la SOCAN ou de la SCGDV. En 1999, la Commission a refusé d'étagé le tarif 1.A de la SCGDV pour plusieurs raisons. Un tarif fixe était la seule façon d'assurer l'équité pour toutes les parties tout en étant compatible avec le tarif 1.A de la SOCAN. En outre, il n'était pas nécessaire de recourir à l'étagement pour alléger le fardeau des petits intervenants.

La présente décision majore les tarifs radio d'environ 30 pour cent. Il s'agit d'une augmentation importante, d'autant plus qu'elle rétroagit à 2003.

La preuve versée au dossier au cours de l'instance permet à la Commission de conclure que les stations dont les recettes publicitaires annuelles ne sont pas supérieures à 1,25 million de dollars devraient pour l'heure demeurer assujetties au taux en vigueur. Les petites stations réalisent des profits moindres, s'il s'en trouve. Il se peut que les stations des communautés culturelles et de langue française soient encore moins bien pourvues pour faire face à l'augmentation des deux tarifs. Les lettres que la Commission a reçues selon lesquelles toute augmentation causerait un préjudice grave à certaines petites stations ne constituent pas en soi une preuve, mais ces doléances sont corroborées par les données financières déposées par les parties à l'instance et par le témoignage de M. Marc-André Levesque de *Groupe Radio Antenne 6*. L'étagement du tarif permet à la Commission de répondre aux

those which have annual advertising revenues of no more than \$625,000 and those that have revenues of more than \$625,000 up to \$1,250,000. The certified rate thus has only two tiers: stations that have annual advertising revenues of no more than \$1,250,000 and the others.

SOCAN is correct in pointing out that the current tariff has the benefit of being simple. That being said, "Simplicity, while laudable, ought not to become an obstacle to a fair and equitable tariff structure."<sup>52</sup> To alleviate the burden the increase in the tariff may impose on smaller, less profitable stations, it is necessary, at least as a temporary measure, to tier the tariff by capping the rate for those stations. The tiering may be maintained if CAB convinces the Board that the financial situation of smaller stations warrants not only buffering the introduction of an increase in the tariff, but tiering the tariff for the longer term.

The Board is conscious of two things. First, capping the rate for smaller stations deprives rights holders of royalties. Second, only independent smaller stations truly need a cap; small stations that are owned by large corporate groups probably do not. Both issues will need to be addressed if CAB wishes that the latter continue to benefit from tiering after the expiry of the current tariff.

A rate cap that applied only to stations earning no more than \$1.25 million of annual advertising revenues would create difficulties. Stations that earn slightly more than that amount would be penalized. The solution to this problem is to cap the rate for all stations for that first tranche of revenue. In order that stations

inquiétudes des petites stations. La preuve au dossier n'a cependant pas convaincu la Commission de la nécessité de créer deux tranches de revenus pour les petites stations, soit une dont les recettes publicitaires annuelles ne dépassent pas 625 000 \$ et l'autre dont les recettes dépassent 625 000 \$ mais ne dépassent pas 1 250 000 \$. Le taux homologué ne comporte donc que deux tranches de revenus : celle pour les stations dont les recettes publicitaires annuelles ne dépassent pas 1 250 000 \$ et celle pour les autres.

La SOCAN a raison de dire que le tarif actuel présente l'avantage de la simplicité. Cela dit, la simplicité peut quelquefois «faire obstacle à un régime plus juste et plus équitable».<sup>52</sup> Afin d'alléger le fardeau que l'augmentation du tarif peut imposer aux stations plus petites et moins rentables, il est nécessaire, au moins temporairement, d'étager le tarif en plafonnant le taux auquel ces stations sont assujetties. L'étagement pourra être maintenu si l'ACR persuade la Commission que la situation financière des stations plus petites justifie non seulement d'adoucir l'introduction d'une hausse du tarif, mais d'étager le tarif pour le long terme.

La Commission est consciente de deux choses. Premièrement, le plafonnement du taux pour les stations plus petites prive de redevances les titulaires de droits. Deuxièmement, seules les petites stations indépendantes ont véritablement besoin d'un plafond; celles qui appartiennent à de grands groupes n'en ont sans doute pas besoin. Il faudra aborder les deux questions si l'ACR désire que ces dernières puissent continuer à se prévaloir de l'étagement à l'expiration du présent tarif.

Un plafonnement du taux qui s'appliquerait uniquement aux stations dont les recettes publicitaires annuelles ne sont pas supérieures à 1,25 million de dollars créerait des difficultés. Celles dont les recettes sont légèrement supérieures se verraient pénalisées. La solution à ce problème est de plafonner le taux pour

earning more than that amount do not benefit from a measure that is not intended for them, it is necessary to claw back those benefits by setting the final rate at more than 4.2 per cent on yearly revenues of more than \$1.25 million.

The Board evaluates that, on average, an increase of 0.4 percentage point would remove from the group of large stations the benefits of the rate cap while maintaining the effective overall rate at 4.2 per cent. However, such an increase would cause effective rates to be much higher than 4.2 per cent for larger stations of the group, and much lower than 4.2 per cent for smaller stations of the same group, which would be an unacceptable level of variability. The Board prefers to minimize this variability by applying an increase of 0,2 percentage point to the rate applicable to yearly revenues of more than \$1.25 million. CAB will be expected to provide the Board with all the data required to develop a more precise approach if need be.

Strictly speaking, subsection 68.1(1) of the *Act* makes it unnecessary to tier the NRCC rate. Nevertheless, the Board will indicate later in this decision how it would have ruled in the absence of this provision. For the reasons given in 1999, instituting a claw back for NRCC on the rate applicable to revenues in excess of \$1.25 million would run “contrary to Parliament’s intent that all stations pay only \$100 on their first \$1.25 million of advertising revenues.”<sup>53</sup>

## 2. Low-Use Stations

All parties agree that stations that use less protected music ought to pay less. However, to apply the same ratio as in the past to the general rate now being adopted would be unfair. That

toutes les stations pour cette première tranche de revenus. Pour éviter que les stations dont les recettes sont supérieures à ce montant ne bénéficient d’une mesure qui ne leur est pas destinée, il faut récupérer ces bénéfices en établissant le taux final à plus de 4,2 pour cent pour les recettes annuelles supérieures à 1,25 million de dollars.

La Commission évalue qu’en moyenne, une augmentation de 0,4 point de pourcentage permettrait d’annuler pour le groupe des grandes stations les bénéfices entraînés par le plafonnement, tout en maintenant le taux global effectif à 4,2 pour cent. Toutefois, une telle augmentation entraînerait une trop grande variabilité des taux effectifs qui seraient beaucoup plus élevés que 4,2 pour cent pour les plus grandes stations de ce groupe, et beaucoup plus faibles que 4,2 pour cent pour les plus petites du même groupe. La Commission préfère minimiser cette variabilité en augmentant de 0,2 point le taux applicable aux recettes annuelles supérieures à 1,25 million de dollars. L’ACR devra fournir à la Commission toutes les données nécessaires à l’élaboration d’une approche plus précise le cas échéant.

À vrai dire, le paragraphe 68.1(1) de la *Loi* rend inutile l’étagement du taux de la SCGDV. Néanmoins, la Commission indiquera plus loin dans la présente décision la façon dont elle aurait décidé en l’absence de cette disposition. Pour les motifs prononcés en 1999, imposer un mécanisme de récupération à la SCGDV sur la portion des recettes publicitaires dépassant 1,25 million de dollars irait «à l’encontre de la mesure législative permettant à toutes les stations de verser uniquement 100 \$ sur la partie de leurs recettes publicitaires ne dépassant pas à 1,25 million de dollars».<sup>53</sup>

## 2. Les stations à faible utilisation

Toutes les parties s’accordent à dire que les stations qui utilisent moins de musique protégée devraient verser moins. Toutefois, appliquer l’ancien ratio au taux général adopté

rate is being raised on three accounts, two of which are not relevant to low music use stations. The amount of music they can use remains capped at the same level as in the past; therefore, they should not pay more as a result of the industry's greater use of music. The low amount of music that these stations use, and their negative profit margins, means that they are probably unable, or only marginally, to benefit from the additional efficiencies. The Board thus believes that these stations should not pay more as a result of this either. Their rate should be increased only to account for the historical undervaluation of music. The low-use rate is therefore set at 1.5 per cent for SOCAN and 0.75 per cent for NRCC.

This much smaller increase does not raise the same concerns as the increase in the general rate with respect to smaller stations. Imposing a cap is not necessary.

In 1999, NRCC and CAB agreed that all stations that benefit from SOCAN's low-use rate would also pay a lower rate to NRCC. The reasons for this were practical and political. First, it would be difficult for a radio station to determine if a sound recording is part of NRCC's repertoire without NRCC's assistance. Second, French-language stations, because of the different content regulations that apply to them, would find it much more difficult to qualify for the lower rate.<sup>54</sup>

NRCC now wishes that its repertoire, not SOCAN's, be used to determine who qualifies for a lower rate. CAB objects to the proposed change, citing administrative inconvenience. The Board agrees with CAB. The reasons advanced in 1999 to use SOCAN's repertoire for the purposes of NRCC's tariff remain valid. More importantly, the small gain in precision resulting from using NRCC's repertoire does not justify

aujourd'hui serait injuste. Ce taux est augmenté pour trois motifs, dont deux ne s'appliquent pas aux stations à faible utilisation. La quantité de musique qu'elles peuvent utiliser demeure plafonnée au même niveau que par le passé; elles ne devraient donc pas verser davantage en raison de l'utilisation accrue de musique par l'industrie. La faible quantité de musique que ces stations utilisent, de même que leurs marges de profit négatives, impliquent qu'elles ne bénéficient probablement pas, ou très peu, des efficiencies additionnelles. La Commission est donc d'avis que ces stations ne devraient pas verser davantage à ce titre non plus. Leur taux devrait être augmenté à seule fin de prendre en compte la sous-évaluation historique de la musique. Le taux de faible utilisation est donc fixé à 1,5 pour cent pour la SOCAN et à 0,75 pour cent pour la SCGDV.

Cette augmentation beaucoup plus faible ne suscite pas, auprès des stations plus petites, les mêmes inquiétudes que l'augmentation du taux général. Il n'est pas nécessaire d'imposer un plafond.

En 1999, la SCGDV et l'ACR ont consenti, pour des considérations tant pratiques que politiques, à ce que toutes les stations qui jouissent du taux de faible utilisation de la SOCAN versent également un taux moins élevé à la SCGDV. Premièrement, il était difficile pour une station de déterminer si un enregistrement sonore appartenait au répertoire de la SCGDV sans l'aide de la SCGDV. Deuxièmement, il était beaucoup plus difficile pour les stations de langue française de se qualifier pour le taux moins élevé.<sup>54</sup>

La SCGDV souhaite maintenant qu'on utilise son répertoire, et non celui de la SOCAN, pour identifier les stations susceptibles de bénéficier d'un taux moins élevé. L'ACR s'oppose au changement proposé, au motif qu'il entraînerait des inconvénients administratifs. La Commission partage l'opinion de l'ACR. Les motifs avancés en 1999 en faveur de l'utilisation du répertoire de la SOCAN aux fins de se

the added monitoring costs that would be imposed on the radio industry. Except for a few classical music stations, there is no reason to believe that any station uses one repertoire significantly more (or less) than the other. Yet the administrative burden of all low-use stations would be doubled, or even more, if the Board were to grant NRCC's request. Until tools are made available (probably by NRCC) to allow for such monitoring, it seems preferable to leave well enough alone.

Making the applicable NRCC rate a function of the use of SOCAN's repertoire might well be a temporary measure. With time, differences in the terms of the relevant rights might weaken the connection between the two repertoires. Should the need arise, NRCC will lead evidence to that effect. Then will be the time to reexamine the matter.

### **3. All-Talk Radio**

In light of the difficulties encountered in administering it, NRCC has asked that the all-talk category be eliminated from its tariff. By contrast, CAB asks that an all-talk rate be also included in SOCAN's tariff. SOCAN disagrees with CAB.

The evidence shows that this part of the tariff has been significantly more difficult to administer than the rest. The all-talk tariff only allows the use of production music (i.e., music used in interstitial programming such as commercials, public service announcements and jingles). Some stations that claimed to be all-talk interpreted the notion of production music very liberally. Playing Irving Berlin's "We're Having a Heat Wave" while forecasting higher than average temperatures probably helps to

qualifier en vertu du tarif de la SCGDV demeurent valables. Qui plus est, le petit gain de précision qui résulterait de l'utilisation du répertoire de la SCGDV ne justifierait pas les frais additionnels de surveillance que devrait assumer l'industrie. À l'exception de quelques stations de musique classique, rien ne permet de croire qu'une station utilise un répertoire plus ou moins que l'autre dans une proportion importante. Or, le fardeau administratif de toutes les stations à faible utilisation serait doublé, voire davantage, si la Commission acquiesçait à la demande de la SCGDV. Jusqu'à ce que des outils qui permettent une telle surveillance soient élaborés (sans doute par la SCGDV), il semble préférable de laisser les choses dans leur état actuel.

Le choix du taux de la SCGDV en fonction de l'utilisation du répertoire de la SOCAN pourrait n'être qu'une mesure temporaire. Viendra peut-être le temps où les différences dans la durée des droits afférents atténueront le lien entre les deux repertoires. Le cas échéant, la SCGDV en fera la preuve. Il sera alors temps de revoir cette question.

### **3. La radio parlée**

Compte tenu des difficultés d'administration qu'elle éprouve, la SCGDV a demandé l'abolition de la catégorie de son tarif portant sur la radio parlée. En revanche, l'ACR demande qu'un taux pour la radio parlée soit également inclus dans le tarif de la SOCAN. La SOCAN est en désaccord avec l'ACR.

Il ressort de la preuve que cette partie du tarif s'est révélée beaucoup plus difficile à administrer que le reste. Cette partie permet uniquement l'utilisation de musique de production (c'est-à-dire, la musique incorporée dans la programmation interstitielle, tels les messages publicitaires, les messages d'intérêt public et les ritournelles). Certaines stations qui se réclament de la catégorie recourent à une définition des plus libérales de ce qui constitue de la musique de production. Faire entendre «Il

maintain the listener's attention, as would playing Loverboy's "(Everybody's) Working For The Weekend" on Friday's edition of the back-to-home show. In the Board's view, however, that sort of use is not a "production" use.

CAB attempted to minimize the importance of these uses, arguing that they represented an insignificant share of a station's daily air-time. That argument misses the point. Given its experience before this Board, and especially the Board's reaction to other, so-called *de minimis* derogations in the application of television's modified blanket licence,<sup>55</sup> CAB ought to know that the Board shows little tolerance for "slippage", especially when users obtain a more favourable treatment after giving assurances that they will have no difficulty in abiding by the constraints attached to that more favourable treatment.

CAB believes that resorting to a more detailed definition of production music, such as the one that applied to CKO radio in the 1980s, would resolve the issue.<sup>56</sup> The Board is not convinced that this is a solution. CKO was a true all-talk station, as required by condition of its CRTC licence. CKO also paid considerably more than the \$100 per month all-talk stations were paying to NRCC under the previous tariff.

The Board is no longer convinced of the usefulness of an all-talk category, especially in view of the comparatively lower tariff now applicable to low music use stations. There seems to be very few, if any, stations that use absolutely no published sound recordings other than in commercials, station identification or public service announcements. The evidence also shows that the addition of that category unduly

fait chaud» interprété par Pauline Ester lors d'un bulletin météo qui prévoit des températures supérieures à la normale aide sans doute à maintenir l'attention de l'auditeur, tout comme ce serait le cas si on faisait entendre «Samedi soir» de Beau Dommage à l'émission du retour à la maison du vendredi. La Commission est d'avis toutefois que ce genre d'utilisation ne relève pas de la musique de production.

L'ACR a tenté de minimiser l'importance de ces utilisations, soutenant qu'elles représentaient une portion négligeable du temps d'antenne quotidien d'une station. Cet argument est hors propos. Étant donné son expérience devant cette Commission, et particulièrement la réaction de la Commission devant d'autres dérogations dites mineures à l'application de la licence générale modifiée en télévision,<sup>55</sup> l'ACR devrait savoir que la Commission se montre peu tolérante à l'égard de tels «glissements», particulièrement lorsque les utilisateurs obtiennent un traitement plus favorable après avoir donné l'assurance qu'ils n'éprouveraient aucune difficulté à se soumettre aux contraintes inhérentes à ce traitement.

L'ACR croit que le recours à une définition plus précise de la musique de production, telle celle qui s'appliquait à la station de radio CKO dans les années 80, disposerait de la question.<sup>56</sup> La Commission n'est pas convaincue que ce soit la solution. CKO était une véritable station de radio parlée, conformément aux conditions de sa licence du CRTC. CKO versait également bien davantage que les 100 \$ mensuels que les stations de radio parlée versaient à la SCGDV suivant l'ancien tarif.

La Commission n'est plus convaincue de l'utilité d'une catégorie de radio parlée, vu particulièrement le tarif comparativement moins élevé dorénavant applicable aux stations à faible utilisation de musique. Si tant est qu'il en existe, il semble y avoir très peu de stations qui n'utilisent absolument aucun enregistrement sonore publié ailleurs que dans des messages publicitaires, l'indicatif de la station ou des

complicates the administration of the tariff for NRCC, for the sake of very few stations. The all-talk category will therefore be eliminated from the NRCC tariff. Consequently, no such category need be added to the SOCAN tariff.

The definition of production music may eventually need to be reexamined as it also applies to low music use stations. However, any problem in this respect is probably marginal. Stations that claim low-use status probably try to use music much less than 20 per cent of the time to ensure their continued compliance with the tariff.

#### **D. Final Rates**

Commercial radio stations will pay to SOCAN 3.2 per cent on their first \$1.25 million of annual advertising revenues and 4.4 per cent on the excess; low-use stations will pay 1.5 per cent. For NRCC, the rate would be 1.44 per cent for stations earning \$1.25 million or less, absent the legislative exemption. The rate of 2.1 per cent applies to stations earning more than \$1.25 million, and 0.75 per cent is the new low-use rate.

As in the past, the tariff the Board certifies takes no account of the special treatment radio stations benefit from as a result of subsection 68.1(1) of the *Act*. Parliament has decreed that all stations owe NRCC only \$100 on their first \$1.25 million of advertising revenues. The Board finds it necessary to indicate what it would have considered fair and equitable absent this diktat. Given the concessions afforded in the tariff, even the smallest of stations would be able to pay the tariff as certified. Allowing large, profitable broadcasters to escape payment of the full

messages d'intérêt général. La preuve démontre également que l'ajout de cette catégorie complique l'administration du tarif de la SCGDV, au bénéfice d'un très petit nombre de stations. Cette catégorie sera donc éliminée du tarif la SCGDV. Il n'est donc nul besoin d'ajouter une telle catégorie au tarif de la SOCAN.

La définition de musique de production pourra éventuellement faire l'objet d'un réexamen étant donné qu'elle s'applique également aux stations à faible utilisation de musique. Toutefois, tout problème à cet égard est probablement marginal. Les stations qui disent utiliser peu de musique s'efforcent vraisemblablement d'en utiliser pour beaucoup moins que 20 pour cent du temps d'antenne afin de s'assurer qu'elles se conforment au tarif.

#### **D. Taux finaux**

Les stations de radio commerciales verseront à la SOCAN 3,2 pour cent sur la partie de leurs recettes publicitaires annuelles qui ne dépasse pas 1,25 million de dollars et 4,4 pour cent sur l'excédent; les stations à faible utilisation verseront 1,5 pour cent. En ce qui a trait à la SCGDV, le taux s'établirait à 1,44 pour cent pour les stations dont les recettes ne dépassent pas 1,25 million de dollars, en l'absence de l'exemption législative. Le taux de 2,1 pour cent s'applique aux stations dont les recettes sont supérieures à 1,25 million et le nouveau taux de faible utilisation s'établit à 0,75 pour cent.

Comme par le passé, le tarif homologué ne tient pas compte du traitement particulier dont les stations bénéficient aux termes du paragraphe 68.1(1) de la *Loi*. Le législateur a décrété que toutes versent uniquement 100 \$ à la SCGDV sur la partie de leurs recettes publicitaires qui ne dépasse pas 1,25 million de dollars. La Commission juge nécessaire d'indiquer ce qu'elle aurait considéré juste et équitable en l'absence de ce diktat. Étant donné les concessions prévues au tarif, même la plus petite des stations serait en mesure de verser les

NRCC tariff on any part of their revenues constitutes at best a thinly veiled subsidy. Subsection 68.1(1) is seemingly based on no financial or economic rationale.

For 2003, the tariff as certified by the Board would yield royalties of \$42.2 million for SOCAN and \$19.8 million for NRCC. The application of the exemption in the *Act* reduces the NRCC amount to \$13.3 million, representing a loss of \$6.5 million a year. (See attached table)

#### **E. The Industry's Ability to Pay**

Between 1998 and 2002, total revenues for all stations increased by 18 per cent, and Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization (EBITDA) margins went from 17.5 to 20.5 per cent. For music stations, total revenues increased by 20 per cent and EBITDA margins went from 20.9 to 24.9 per cent.<sup>57</sup>

During that same period, radio stations have benefited from a relaxed regulatory framework permitting consolidation in the industry. The CRTC's *Commercial Radio Policy, 1998* aimed to create a strong, well-financed radio industry,<sup>58</sup> and it seems, looking at the financial results, that it has succeeded.

Consolidation of ownership, though less intense than in the United States, has also strengthened what radio offers to the advertising industry. Broadcasters from the same corporate family now use niche music formats more than ever in order to distinguish themselves and sell advertising without encroaching upon the offer

redevances homologuées. Permettre aux gros radiodiffuseurs qui réalisent des profits importants d'échapper au versement de la totalité des redevances prévues au tarif de la SCGDV sur une portion quelconque de leurs recettes constitue au mieux une subvention à peine voilée. Le paragraphe 68.1(1) ne semble reposer sur aucune justification économique ou financière.

Pour l'année 2003, le tarif homologué par la Commission générerait des redevances de 42,2 millions de dollars pour la SOCAN et de 19,8 millions de dollars pour la SCGDV. L'application de l'exemption prévue par la *Loi* réduit le montant auquel a droit la SCGDV à 13,3 millions de dollars, soit une perte annuelle de 6,5 millions de dollars. (Voir tableau en annexe)

#### **E. La capacité de payer de l'industrie**

Entre 1998 et 2002, les revenus totaux de l'ensemble des stations ont augmenté de 18 pour cent, et la marge d'excédent brut d'exploitation (EBITDA) est passé de 17,5 à 20,5 pour cent. Pour les stations de musique, les revenus totaux ont augmenté de 20 pour cent et la marge d'EBITDA est passé de 20,9 à 24,9 pour cent.<sup>57</sup>

Au cours de la même période, les stations ont bénéficié d'un cadre réglementaire plus souple, ce qui a permis un regroupement de l'industrie. La *Politique de 1998 concernant la radio commerciale* du CRTC visait à créer une industrie forte et bien financée,<sup>58</sup> il semble, à l'examen des résultats financiers, qu'on y soit parvenu.

La concentration de la propriété, bien que moins prononcée qu'aux États-Unis, a aussi renforcé l'attrait de la radio auprès de l'industrie publicitaire. Les radiodiffuseurs d'un même groupe ont maintenant plus que jamais recours à des formules créneaux de façon à se distinguer et à vendre de la publicité sans empiéter sur l'offre

from sister stations. That and the use of ever more sophisticated marketing research tools to help identify precisely the demographics and the psychographics involved in reaching target audiences ensure that radio is better positioned than ever to deliver effective advertising campaigns.

Under the tariff the Board certifies, a small commercial music radio station that has advertising revenues of about \$400,000 (i.e., average revenue of small stations) will pay to SOCAN and NRCC a total of about \$13,000 in royalties, the same as it was paying under the preceding tariff. A medium size station with annual revenues of \$925,000 (average revenue of medium stations) will pay a total of nearly \$30,000 in royalties, again the same as under the preceding tariff. A large music station with annual revenues of \$4.5 million (average revenue of large stations) will be paying slightly more than \$250,000, an increase of about \$60,000 compared to the royalties paid before.

The evidence presented during the hearing clearly demonstrates that the commercial radio industry has the ability to pay the full tariff, notwithstanding the increases approved by the Board. Even if the increases had been applied as far back as 1999, the industry's profit margins would have continued to increase significantly.<sup>59</sup> CAB's own financial expert stated that in all likelihood, profit levels will continue to rise unabated even if the full requested tariffs were certified.<sup>60</sup>

des stations au sein du même groupe. Ce type de formule, de même que l'utilisation d'outils de recherche en marketing toujours plus sophistiqués pour cerner précisément la composition démographique et la psychographie des auditoires cibles auxquels les annonceurs désirent s'adresser, font en sorte que la radio est maintenant plus que jamais en mesure de diffuser des campagnes publicitaires efficaces.

En vertu du tarif que la Commission homologue, une station de radio commerciale à formule musicale, de petite taille, ayant des recettes publicitaires annuelles d'environ 400 000 \$ (soit le revenu moyen des stations de petite taille), paiera à la SOCAN et à la SCGDV des redevances totales d'environ 13 000 \$. Ce montant demeure inchangé par rapport à ce que cette station payait déjà en vertu des tarifs précédemment homologués. Une station de taille moyenne ayant des recettes annuelles de 925 000 \$ (le revenu moyen des stations de taille moyenne) paiera des redevances totales de près de 30 000 \$, soit également le même montant qu'auparavant. Une grande station de musique ayant des recettes annuelles de 4,5 millions de dollars (le revenu moyen des stations de grande taille) paiera des redevances totales d'un peu plus de 250 000 \$, une augmentation d'environ 60 000 \$ par rapport à ce qu'elle payait auparavant.

La preuve au dossier démontre clairement que l'industrie de la radio commerciale est en mesure de verser le plein montant des redevances payables en vertu du tarif, malgré les augmentations approuvées par la Commission. Même si les augmentations avaient été consenties dès 1999, les marges de profit de l'industrie auraient continué de s'accroître de manière importante.<sup>59</sup> Le propre expert financier de l'ACR a déclaré que selon toute vraisemblance les profits allaient continuer à augmenter avec la même vigueur même si les tarifs demandés étaient intégralement homologués.<sup>60</sup>

## F. Administrative Issues

### 1. SOCAN's Rate Base

SOCAN's royalties are a function of a station's "gross income" as this term is defined in the previous tariff. NRCC's royalties are a function of a station's "advertising revenues" as this term is defined in the *Regulations Defining "Advertising Revenues"* (SOR/98-447), adopted by the Board pursuant to subsection 68.1(3) of the *Act*. The history behind the adoption of the regulations shows that the Board always intended that both definitions result in a single rate base.

SOCAN has asked that the definition of "gross income" be changed to clearly mention barter, trade and contra. However, it does not wish that its rate base be defined by using the regulatory definition that applies to NRCC. The Board sees no reason to impose an additional burden resulting from separate calculations based on potentially different rate bases when it refuses to impose, albeit for different reasons, such an additional burden on stations that pay the low music use rate.

SOCAN maintains that its definition of "gross income" may include income that is not included in the definition of "advertising revenues". The Board prefers to rely on its understanding that both definitions represent the same rate base. If this is incorrect, SOCAN will have the opportunity to demonstrate this at a later date. The Board will then be in a position to decide whether to readopt separate definitions, to change the regulatory definition of "advertising revenues" or to leave things as they now stand. For now, the regulatory definition will apply to both SOCAN and NRCC.

## F. Questions administratives

### 1. L'assiette tarifaire de la SOCAN

Les redevances de la SOCAN sont établies en fonction des «revenus bruts» d'une station tel que ce terme est défini au tarif précédent. Les redevances de la SCGDV sont établies en fonction des «recettes publicitaires» d'une station tel que ce terme est défini dans le *Règlement sur la définition de recettes publicitaires* (DORS/98-447) que la Commission a adopté conformément au paragraphe 68.1(3) de la *Loi*. L'historique de l'adoption de ce règlement montre que la Commission a toujours eu l'intention de voir ces deux définitions se fondre en une assiette tarifaire unique.

La SOCAN a demandé que la définition de «revenus bruts» soit modifiée pour mentionner clairement le troc, l'échange et la contrepartie. Toutefois, elle ne souhaite pas que son assiette tarifaire soit définie par renvoi à la définition réglementaire qui s'applique à la SCGDV. La Commission ne voit pas de raison d'imposer un fardeau additionnel résultant de calculs distincts fondés sur des assiettes tarifaires potentiellement différentes lorsqu'elle refuse d'imposer, pour des raisons différentes, un tel fardeau additionnel aux stations à faible utilisation de musique.

La SOCAN soutient que la définition de «revenus bruts» peut englober des revenus qui ne sont pas inclus dans la définition de «recettes publicitaires». La Commission préfère s'en tenir à sa compréhension voulant que les deux définitions représentent la même assiette tarifaire. Si cette interprétation est inexacte, la SOCAN aura l'occasion d'en faire la démonstration ultérieurement. La Commission sera alors en mesure de décider de l'opportunité d'adopter à nouveau des définitions distinctes, de modifier la définition réglementaire de «recettes publicitaires» ou de laisser les choses en l'état. Pour l'instant, la définition réglementaire s'appliquera à la SOCAN et à la SCGDV.

## 2. Application of the tariff

Section 3 of the tariff defines its application. The wording of this section should be commented in two respects.

That section provides only for the right to communicate to the public by telecommunication. SOCAN also administers the right to authorize the communication of works in its repertoire. Still, the certified tariff makes no mention of that right. To include such a mention would have unduly complicated the wording of the tariff. Furthermore, the fact that no such mention is included in the SOCAN-NRCC Pay Audio Services Tariff does not appear to have raised any difficulty. Were the contrary to be true, the Board will consider, on application, taking corrective measures pursuant to section 66.52 of the *Act*.

Section 3 targets communications “for private or domestic use”. That statement has been part of SOCAN’s commercial radio tariffs for some time. Though it probably is no longer necessary, the statement was maintained out of an abundance of caution. SOCAN will be expected to explain the purpose served by the statement if it remains in its next proposed tariff.

## 3. Reporting Requirements

Radio stations are required by the current tariff to report their use of sound recordings to NRCC for up to 14 days in any given year. Stations are not required by the tariff to report their use of music to SOCAN but do so in practice, again for up to 14 days per year. SOCAN now asks that the reporting requirements be set out in the tariff; CAB does not object. The Board grants SOCAN’s request.

Both NRCC and SOCAN ask that stations now be required to report for up to 21 days per year. The request is based on two assumptions. First, an increase in the reporting requirements will

## 2. Application du tarif

L’article 3 du tarif en définit l’application. Son libellé mérite qu’on le commente sous deux aspects.

Cet article ne prévoit que le droit de communiquer au public par télécommunication. La SOCAN gère aussi le droit d’autoriser la communication des œuvres faisant partie de son répertoire. Malgré cela, le tarif homologué ne parle pas de ce droit. Le mentionner aurait inutilement compliqué le libellé du tarif. Par ailleurs, il semble que l’absence d’une telle mention dans le tarif SOCAN-SCGDV pour les services sonores payants n’ait pas soulevé de difficultés. Dans le cas contraire, la Commission envisagera de prendre des mesures correctrices, sur demande, conformément à l’article 66.52 de la *Loi*.

Par ailleurs, l’article 3 vise la communication «à des fins privées et domestiques». Cette mention est incluse dans les tarifs de la SOCAN pour la radio commerciale depuis pas mal de temps. Bien qu’elle ne soit probablement plus nécessaire, elle a été maintenue par excès de prudence. La SOCAN devra en expliquer l’utilité si elle se retrouve dans son prochain projet de tarif.

## 3. Obligations de rapport

Le présent tarif impose à une station de radio l’obligation d’informer la SCGDV de son utilisation d’enregistrements sonores pour au plus 14 jours par année. La station n’est pas tenue par le tarif de faire rapport de son utilisation de musique à la SOCAN; en pratique, toutefois, elle le fait, et pour le même nombre de jours. La SOCAN demande maintenant que les exigences de rapport soient incluses dans le tarif; l’ACR ne s’y oppose pas. La Commission fait droit à demande de la SOCAN.

Tant la SCGDV que la SOCAN demandent que les stations leur fassent désormais rapport pour jusqu’à 21 jours par année. La demande se fonde sur deux prémisses. La première veut

lead to more accurate royalty distributions. Second, the vast majority of stations currently use programming software that provides music use data in electronic form, thereby making the burden of additional reporting virtually non-existent. CAB argues that no evidence was filed in support of the increase. In addition, it might result in an excessive administrative burden on smaller stations. CAB also asks that both collectives be required to rely on the same selection of reporting days.

The Board rejects, for this time, the request to increase the number of reporting days in a year. The Board agrees that an increase in reporting requirements would lead to more accurate royalty distributions, without imposing a significant additional burden on stations that already use programming software. That is why pay audio services report their use of music for seven days each month. However, the Board remains to be convinced that the vast majority of stations currently use programming software; some doubt remains that the vast number of small or very small stations have made that transition. That being said, in the next proceedings, CAB should expect a request for evidence establishing the extent to which radio stations continue to be paper-driven, as well as a request for suggestions as to how reporting requirements may generally be increased to 21 days or even more while at the time not adding unduly to the reporting burden of stations that continue to be paper-driven.

CAB's request that both collectives share music reporting data is in accord with other similar tariffs.<sup>61</sup> The request is granted.

#### **4. A Single Tariff**

As requested by CAB,<sup>62</sup> and for the reasons set out in the Board's pay audio services decision<sup>63</sup>

qu'ajouter aux exigences de rapport permette une répartition plus précise des redevances. La seconde veut que la vaste majorité des stations utilisent déjà un logiciel de programmation qui leur fournit des données d'utilisation de musique sous forme électronique, ce qui réduit à rien, ou presque, le fardeau que cela leur imposerait. L'ACR soutient qu'aucune preuve n'a été versée au soutien de cette mesure. Qui plus est, cela pourrait résulter en un fardeau administratif démesuré aux stations plus petites. L'ACR voudrait aussi que les sociétés soient tenues d'utiliser les données des mêmes journées.

La Commission rejette, pour cette fois-ci, la demande d'augmentation du nombre de jours de rapport dans l'année. Il est vrai qu'ajouter aux exigences de rapport permettrait une répartition plus précise des redevances sans pour autant augmenter vraiment le fardeau des stations qui utilisent un logiciel de programmation. Cela explique pourquoi les services sonores payants font rapport de leur utilisation de musique sept jours par mois. Par contre, la Commission n'est pas convaincue que la vaste majorité des stations utilisent un logiciel de programmation; un doute persiste quant à savoir si les très nombreuses stations de petite ou très petite taille en sont rendues là. Cela dit, l'ACR doit s'attendre la prochaine fois à ce qu'on lui demande des preuves établissant à quel point les stations de radio continuent de fonctionner sur papier, de même que des suggestions sur la façon de porter les exigences de rapport à 21 jours ou même plus sans pour autant augmenter indûment le fardeau administratif des stations qui continuent de fonctionner sur papier.

La demande de l'ACR voulant que les deux sociétés partagent les données de rapport est conforme à d'autres tarifs du même ordre<sup>61</sup> et la Commission y fait droit.

#### **4. Un tarif unique**

À la demande de l'ACR,<sup>62</sup> et pour les motifs énoncés dans la décision de la Commission

which was confirmed by the Federal Court of Appeal,<sup>64</sup> the Board certifies a single tariff for both collective societies. Neither collective suffers as a result.

### **5. Transitional Provisions**

The tariffs the Board certifies are a significant departure from the previous tariffs. To help broadcasters absorb the increase of the tariff more easily, the tariff allows them to pay additional amounts owed for past periods free of interest, over the rest of the life of the tariff.

portant sur les services sonores payants,<sup>63</sup> confirmée par la Cour d'appel fédérale,<sup>64</sup> la Commission homologue un tarif unique pour les deux sociétés de gestion. Aucune n'en subit de préjudice.

### **5. Dispositions transitoires**

Les tarifs que la Commission homologue représentent une rupture importante par rapport aux tarifs antérieurs. Afin d'aider les radiodiffuseurs à absorber plus facilement l'augmentation, le nouveau tarif leur permet d'étaler les montants additionnels dus pour le passé, sans intérêts, sur la période tarifaire qui reste à courir.

Le secrétaire général,



Claude Majeau  
Secretary General

## ENDNOTES

1. In 2002, for the first time, the Board jointly examined SOCAN's and NRCC's proposed statements of royalties: see [Board's decision of March 15, 2002](#) on the SOCAN-NRCC Pay Audio Services Tariff for the years 1997-2002.
2. Playing music on radio can involve other uses protected by copyright that are not at issue in these proceedings, such as the right to reproduce musical works and sound recordings of musical works.
3. Playing music on radio first constituted a performance in public. Since 1993, as a result of amendments to the definitions of "musical works" and "performance", playing music on radio constitutes a communication to the public by telecommunication.
4. *Report of the Honourable Judge Parker, Ottawa, Secretary of State, 1935.*
5. That rate was the same that Cabinet, acting on the report of the Parker Commission, had set for 1935-1936. The formula was easy to apply at the time, since every radio receiving set was licensed.
6. A third collective, the American Performing Rights Society, was granted a quarter of a penny per receiving set, but only for 1944.
7. To be more precise, the Board increased the CAPAC rate to 14¢ per set and then equally apportioned it between the CBC and private broadcasters. The BMI Canada tariff only targeted private broadcasters. BMI Canada and the CBC had reached a separate agreement which was not reflected in the certified tariff for some years.

## NOTES

1. En 2002, pour la première fois, la Commission examinait conjointement des projets de tarifs de la SOCAN et de la SCGDV : voir la [décision de la Commission du 15 mars 2002](#) portant sur le tarif de la SOCAN-SCGDV pour les services sonores payants pour les années 1997-2002.
2. Diffuser de la musique à la radio peut impliquer d'autres utilisations protégées par le droit d'auteur qui ne sont pas abordées dans les présents motifs, tel le droit de reproduire une œuvre musicale ou un enregistrement sonore d'œuvre musicale.
3. À l'origine, diffuser de la musique à la radio constituait une exécution en public. Depuis 1993, suite à une modification aux définitions d'«œuvre musicale» et d'«exécution», diffuser de la musique à la radio constitue une communication au public par télécommunication.
4. *Rapport de l'honorable juge Parker, Ottawa, Secrétariat d'État, 1935.*
5. Ce taux était le même que celui établi par le Cabinet pour les années 1935-36 à la suite du rapport de la Commission Parker. La formule était facile à appliquer à l'époque étant donné que chaque appareil récepteur faisait l'objet d'une licence.
6. Une troisième société de gestion, l'«*American Performing Rights Society*», se vit octroyer un quart de cent par appareil mais uniquement pour l'année 1944.
7. Pour être plus précis, la Commission a augmenté le taux de la CAPAC pour le fixer à 14 ¢ par poste récepteur et a distribué ensuite les redevances à parts égales entre la SRC et les radiodiffuseurs privés. Le tarif de BMI Canada ne visait que les radiodiffuseurs privés. BMI Canada et la SRC avaient conclu une entente distincte qui a mis quelques années à se refléter dans le tarif homologué.

8. Some transitional provisions in the 1950 tariff accounted for Newfoundland joining Confederation.
  9. *Final Report to the Minister of Consumer and Corporate Affairs for the year 1978*, 165, at page 177.
  10. *Final Report to the Minister of Consumer and Corporate Affairs for the year 1987*, 425, at page 430; 15 C.P.R. (3d) 129, at page 136.
  11. *Ibid.*, 431; C.P.R. page 137.
  12. *Ibid.*, 440; C.P.R. page 145.
  13. The amendments creating the Copyright Board came into force in 1989.
  14. The relevant provisions are found in Part II of the *Act*.
  15. Another collective, the *Société de gestion des droits des artistes-musiciens* (SOGEDAM), also exists but has not filed tariff proposals with the Board for the last several years.
  16. As we will see later, the *Act* already sets the amount to be paid on a station's first \$1.25 million in advertising revenues.
  17. [Board's decision of December 17, 1999](#) on the Private Copying Tariff for the years 1999 and 2000; *supra* note 1.
  18. The only other possible component is silence, which radio avoids as much as possible.
  19. See Exhibit NRCC-7, Table 13, page 34. On average, royalties paid to SOCAN, NRCC and CMRRA/SODRAC Inc. (CSI) represent
8. Le tarif de 1950 comportait certaines dispositions transitoires rendues nécessaires par l'adhésion de Terre-Neuve à la fédération canadienne.
  9. *Rapport final au Ministre de la Consommation et des Corporations pour l'année 1978*, 165, à la page 177.
  10. *Rapport final au Ministre de la Consommation et des Corporations pour l'année 1987*, 425, à la page 430; 15 C.P.R. (3d) 129, à la page 136 (anglais seulement).
  11. *Ibid.*, 431; C.P.R. page 137.
  12. *Ibid.*, 440; C.P.R. page 145.
  13. Les modifications créant la Commission du droit d'auteur sont entrées en vigueur en 1989.
  14. Les dispositions pertinentes se trouvent à la Partie II de la *Loi*.
  15. Une autre société de gestion, la Société de gestion des droits des artistes-musiciens (SOGEDAM), existe également mais n'a pas déposé de projets de tarifs auprès de la Commission depuis plusieurs années.
  16. Comme nous le verrons plus loin, la *Loi* établit déjà le montant qu'une station doit verser sur la partie de ses recettes publicitaires qui ne dépasse pas 1,25 million de dollars.
  17. [Décision de la Commission du 17 décembre 1999](#) portant sur le tarif pour la copie privée pour les années 1999 et 2000; *supra* note 1.
  18. La seule autre composante possible est le silence, ce que les stations évitent autant que possible.
  19. Voir pièce NRCC-7, tableau 13, page 34. En moyenne les redevances versées à la SOCAN, à la SCGDV et à

9.8 per cent of programming expenses for stations whose annual revenues are \$625,000 or less, 11.9 per cent for stations with revenues between \$625,000 and \$1.25 million, and 20.8 per cent for larger stations. As a percentage of revenues, the rates are 3.5, 3.6 and 4.9 per cent.

CMRRA/SODRAC inc. (CSI) représentent 9,8 pour cent des dépenses de programmation des stations dont les recettes annuelles sont de 625 000 \$ ou moins, 11,9 pour cent pour celles dont les recettes se situent entre 625 000 \$ et 1,25 million de dollars et 20,8 pour cent pour les stations plus importantes. Exprimés en pourcentage des recettes, les taux sont de 3,5, 3,6 et 4,9 pour cent.

20. See, generally, Board's decision of March 15, 2002 on the SOCAN-NRCC Pay Audio Services Tariff for the years 1997-2002.
21. Transcripts at 1497 ff.
22. Transcripts at 1513.
23. *Copyright Board Reports 1990-1994*, pages 359 and 360. The passage is found in the part of the decision that deals with commercial television. However, reference is made to this passage in the part of the decision that deals with commercial radio: see page 352.
24. On these two points, see Exhibit CAB-15, pages 4 and 5.
25. On this point, see Exhibit CAB-15, pages 9 and 11. A third performing rights society, the Performing Rights Organization for Songwriters and Publishers (SESAC) also collects royalties from American broadcasters under a "rate card that SESAC has developed unilaterally. This rate card sets fees based on a station's market size and its highest one-minute advertising rate.": CAB-15, page 12.
26. This includes not only the communication of musical works and of sound recordings (including the performances embedded

20. Voir, de façon générale, la décision de la Commission du 15 mars 2002 portant sur le tarif de la SOCAN-SCGDV pour les services sonores payants pour les années 1997-2002.
21. Transcriptions, pages 1497 et suivantes.
22. Transcriptions, page 1513.
23. *Recueil des décisions de la Commission du droit d'auteur 1990-1994*, pages 359 et 360. Le passage figure dans la partie de la décision qui traite de la télévision commerciale, mais il en est fait mention dans celle qui traite de la radio commerciale : voir page 352.
24. Sur ces deux points, voir la pièce CAB-15, pages 4 et 5.
25. Sur ce point, voir la pièce CAB-15, pages 9 et 11. Une troisième société de gestion, la *Performing Rights Organization for Songwriters and Publishers (SESAC)* perçoit aussi des redevances des radiodiffuseurs américains selon [TRADUCTION] «une grille de taux que la SESAC a développée unilatéralement. Cette grille de taux établit les redevances en fonction de la taille du marché et du taux le plus élevé que la station perçoit pour une minute de publicité.» : CAB-15, page 12.
26. Cela inclut non seulement la communication d'œuvres musicales et d'enregistrements sonores (y compris les prestations qui y sont

thereon), but also the reproduction of musical works and of sound recordings.

incorporées), mais aussi la reproduction d'œuvres musicales et d'enregistrements sonores.

27. *Supra* note 20, page 8.

27. *Supra* note 20, page 8.

28. [Board's decision of August 13, 1999](#) on NRCC's Commercial Radio Tariff for the years 1998-2002, page 29; [Board's decision of March 28, 2003](#) on CMRRA/SODRAC Inc. (CSI) Commercial Radio Tariff for the years 2001-2004.

28. [Décision de la Commission du 13 août 1999](#) portant sur le tarif de la SCGDV pour la radio commerciale pour les années 1998-2002, page 29; [décision de la Commission du 28 mars 2003](#) portant sur le tarif de la CMRRA/SODRAC inc. (CSI) pour la radio commerciale pour les années 2001-2004.

29. *Supra* note 20, page 12.

29. *Supra* note 20, page 12.

30. Concluding that music's share of radio's programming expenses is too low is not the same as regulating the industry's profit.

30. Conclure que les dépenses reliées à la musique dans la programmation de la radio sont trop faibles ne signifie pas qu'on réglemente pour autant les profits de l'industrie.

31. In 1993, by contrast, evidence of the effect of deregulating spoken word content was insufficient for the Board to reach any definite conclusion: see [Board's decision of December 6, 1993](#) on SOCAN's Tariff 1.A (Commercial Radio) for the year 1993, *Copyright Board Reports 1990-1994*, 345, at pages 349-350.

31. En 1993, par contre, la preuve quant à l'effet du relâchement des exigences de contenu parlé était insuffisante pour permettre à la Commission de conclure de façon définitive : voir [décision de la Commission du 6 décembre 1993](#) portant sur le tarif 1.A (Radio commerciale) de la SOCAN pour l'année 1993, *Recueil des décisions de la Commission du droit d'auteur 1990-1994*, 345, aux pages 349-350.

32. Feature music is foreground music, not used as theme music for a newscast or a weather report, or for commercials or station IDs or promos, or a live performance, or music used in the background and picked up during broadcast, as during a hockey game.

32. La musique vedette est celle qu'on utilise en avant-plan, et non pas comme indicatif musical pour un bulletin de nouvelles ou un bulletin météo, dans un message publicitaire ou comme indicatif de la station ou de promotions ou représentations en direct ou de musique de fond utilisée au cours d'une émission comme lors d'un match de hockey.

33. The 1987 music use study was based only on the number of works played, which were then assumed to be of a certain length.

33. L'étude de 1987 sur l'utilisation de musique ne reposait que sur le nombre d'œuvres diffusées, auxquelles on imputait ensuite une certaine durée.

34. See Exhibit NRCC-26.
35. See, for example, Board's decision of March 28, 2003 on CMRRA/SODRAC Inc. (CSI) Commercial Radio Tariff for the years 2001-2004, page 25.
36. These figures are either found in, or derived from Exhibit NRCC-5, page 19, Table 10.
37. Exhibit NRCC-7, page 19.
38. Exhibit SOCAN-2, page 20.
39. According to Exhibit CAB-4, pages 11 and 12, from 1998 to 2002, the total number of stations increased by 42, FM stations increased by 93 and AM stations decreased by 51. The number of "flips" for the period roughly corresponds to the decrease in the number of AM stations.
40. *Supra* note 20, page 14.
41. Exhibit SOCAN-3, page 9.
42. *Supra* note 20, page 16; *supra* note 35, page 13.
43. Board's decision of August 13, 1999 on NRCC's Commercial Radio Tariff for the years 1998-2002, page 30.
44. See for example, *supra* notes 43 and 20; see also [Board's decision of September 29, 2000](#) on NRCC's Tariff 1.C (CBC – Radio) for the years 1998-2002, page 6.
45. *Neighbouring Rights Collective of Canada v. Society of Composers, Authors and Music Publishers of Canada*, [2004] 1 F.C.R. 303, paragraph 11.
46. *Supra* note 43, page 32 (footnotes omitted).
34. Voir la pièce NRCC-26.
35. Voir, par exemple, la décision de la Commission du 28 mars 2003 portant sur le tarif de la CMRRA/SODRAC inc. (CSI) pour la radio commerciale pour les années 2001-2004, page 25.
36. Ces chiffres proviennent, ou sont dérivés, de la pièce NRCC-5, page 19, tableau 10.
37. Pièce NRCC-7, page 19.
38. Pièce SOCAN-2, page 20.
39. Suivant la pièce CAB-4, pages 11 et 12, de 1998 à 2002, le nombre total de stations a augmenté de 42, 93 stations MF ont vu le jour et 51 stations MA ont disparu. Le nombre de passages d'une bande à l'autre au cours de cette période correspond à peu de choses près à la diminution du nombre de stations MA.
40. *Supra* note 20, page 14.
41. Pièce SOCAN-3, page 9.
42. *Supra* note 20, page 16; *supra* note 35, page 13.
43. Décision de la Commission du 13 août 1999 portant sur le tarif de la SCGDV pour la radio commerciale pour les années 1998-2002, page 30.
44. Voir par exemple, *supra* notes 43 et 20; voir aussi la [décision de la Commission du 29 septembre 2000](#) portant sur le tarif 1.C (SRC – Radio) de la SCGDV pour les années 1998-2002, page 6.
45. *Société canadienne de gestion des droits voisins c. Société canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique*, [2004] 1 R.C.F. 303, paragraphe 11.
46. *Supra* note 43, page 32 (renvois omis).

47. *Supra* note 45, paragraph 11.
48. Exhibit NRCC-33, page 1, paragraphs 2a), 2c).
49. 1999 Exhibit NRCC-24, paragraphs 58, 59.
50. *Supra* note 45, paragraphs 18 and 19.
51. Board's decision of December 17, 1999 on the Private Copying Tariff for the years 1999 and 2000, page 46.
52. See [Board's decision of July 31, 1991](#) on various SOCAN's tariffs for the year 1991, *Copyright Board Reports 1990-1994*, 283, at page 293.
53. *Supra* note 43, page 40.
54. Transcripts, June 25, 1998, pages 1945-1950; pages 1945 to 1947 were filed in these proceedings as Exhibit CAB-22.
55. See [Board's decision of March 19, 2004](#) on SOCAN's Tariffs 2.A (1998-2004) and 17 (2001-2004), page 33.
56. Exhibit CAB-30.
57. Exhibit NRCC-4, pages 15 to 19.
58. CRTC Public Notice 1998-41, Ottawa, 30 April 1998; Exhibit NRCC-4.
59. Exhibit NRCC-4, pages 17, 19.
60. Transcripts at 833.
61. See, for example, subsection 9(4) and paragraph 10(2)(i) of the SOCAN-NRCC Pay Audio Services Tariff.
62. Exhibit CAB-1.A (revised), pages 14 and 15.
63. *Supra* note 20, page 25.
64. *Supra* note 45, paragraphs 70 to 74.
47. *Supra* note 45, paragraphe 11.
48. Pièce NRCC-33, page 1, paragraphes 2a), 2c).
49. Pièce NRCC-24 de 1999, paragraphes 58, 59.
50. *Supra* note 45, paragraphes 18 et 19.
51. Décision de la Commission du 17 décembre 1999 portant sur le tarif pour la copie privée pour les années 1999 et 2000, page 46.
52. Voir [décision de la Commission du 31 juillet 1991](#) portant sur divers tarifs de la SOCAN pour l'année 1991, *Recueil des décisions de la Commission du droit d'auteur 1990-1994*, 283, à la page 293.
53. *Supra* note 43, page 40.
54. Transcriptions, 25 juin 1998, pages 1945-1950; les pages 1945 à 1947 ont été déposées à l'instance sous la cote CAB-22.
55. Voir [décision de la Commission du 19 mars 2004](#) portant sur les tarifs 2.A (1998-2004) et 17 (2001-2004) de la SOCAN, page 33.
56. Pièce CAB-30.
57. Pièce NRCC-4, pages 15 à 19.
58. Avis public CRTC 1998-41, Ottawa, 30 avril 1998; pièce NRCC-4.
59. Pièce NRCC-4, pages 17 et 19.
60. Transcriptions, page 833.
61. Voir, par exemple, le paragraphe 9(4) et l'alinéa 10(2)i) du tarif SOCAN-SCGDV pour les services sonores payants.
62. Pièce CAB-1.A (révisée), pages 14 et 15.
63. *Supra* note 20, page 25.
64. *Supra* note 45, paragraphes 70 à 74.

TABLE / TABLEAU

Estimates of Royalties Paid by Commercial Radio Stations Under the Previous and the New Certified Rates, for 2003 (\$000)  
 Estimation des redevances versées par les stations de radio commerciales en vertu des précédents  
 et des nouveaux taux homologués, pour 2003 (en milliers de dollars)

	Royalties to SOCAN Redevances à la SOCAN				Royalties to NRCC Redevances à la SCGDV				
	Previous Rates Taux précédents		New Rates Nouveaux taux		Previous Rates Taux précédents		New Rates Nouveaux taux		
	Rates Taux	Royalties Redevances	Rates Taux	Royalties Redevances	Rates Taux	Royalties Redevances	Rates Taux	Royalties Redevances	Royalties, Excluding the Statutory Exemption Clause * Redevances, excluant la clause d'exemption statutaire *
<b>Music Stations</b> <b>Stations de musique</b>									
Small/Petites	3.2 %	1,589	3.2 %	1,589	\$100	14	\$100	14	715
Medium/Moyennes	3.2 %	4,025	3.2 %	4,025	\$100	14	\$100	14	1,811
Large/Grandes	3.2 %	27,406	4.4 %	34,624	1.44 %	8,681	2.1 %	12,651	16,302
<b>Total: Music Stations</b> <b>Total : Stations de musique</b>		<b>33,020</b>		<b>40,238</b>		<b>8,709</b>		<b>12,679</b>	<b>18,828</b>
<b>Total: Low Music-Use and All-Talk Radio Stations</b> <b>Total : Stations de radio parlée et à faible utilisation de musique</b>	1.4 %	<b>1,846</b>	1.5 %	<b>1,979</b>	0.63 %	<b>280</b>	0.75 %	<b>638</b>	<b>989</b>
<b>Total: All Stations</b> <b>Total : Toutes stations</b>		<b>34,866</b>		<b>42,217</b>		<b>8,989</b>		<b>13,317</b>	<b>19,817</b>

\* Under subsection 68.1(1) of the *Act*, notwithstanding the tariff approved by the Board, commercial radio stations shall pay, for the communication to the public by telecommunication of performer's performances of musical works, or of sound recordings embodying such performer's performances, royalties of \$100 on the first \$1.25 million of annual advertising revenues.

\* En vertu du paragraphe 68.1(1) de la *Loi*, par dérogation aux tarifs homologués par la Commission, les stations de radio commerciales ne payent, pour la communication au public par télécommunication de prestations d'œuvres musicales ou d'enregistrements sonores constitués de ces prestations, que 100 \$ de redevances sur la partie de leurs recettes publicitaires annuelles qui ne dépasse pas 1,25 million de dollars.