

Copyright Board
Canada



Commission du droit d'auteur
Canada

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

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

Public Performance of Musical Works

Exécution publique d'œuvres musicales

Copyright Act, par. 67.1(5)

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

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

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

[TARIFF 9 – SPORTS EVENTS IN 1998, 1999, 2000 AND 2001]

[TARIF 9 – ÉVÉNEMENTS SPORTIFS EN 1998, 1999, 2000 ET 2001]

DECISION OF THE BOARD

DÉCISION DE LA COMMISSION

Reasons delivered by:

Motifs exprimés par :

Mr. Stephen J. Callary
Mrs. Adrian Burns
Mr. Andrew E. Fenus

M. Stephen J. Callary
M^{me} Adrian Burns
M. Andrew E. Fenus

Date of the Decision:

Date de la décision :

September 15, 2000

Le 15 septembre 2000

Ottawa, September 15, 2000

Ottawa, le 15 septembre 2000

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

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

Reasons for the Decision

Motifs de la décision

I. INTRODUCTION

I. INTRODUCTION

Pursuant to section 67 of the *Copyright Act*, the Society of Composers, Authors and Music Publishers of Canada (SOCAN) filed with the Board a statement of proposed royalties for the public performance, or the communication to the public by telecommunication, in Canada, of musical or dramatico-musical works in 1998, 1999 and 2000.

Conformément à l'article 67 de la *Loi sur le droit d'auteur*, la Société canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique (SOCAN) a déposé auprès de la Commission un projet de tarif des droits à percevoir pour l'exécution en public ou la communication au public par télécommunication, au Canada, d'œuvres musicales ou dramatico-musicales pour les années 1998, 1999 et 2000.

The statement was published in the *Canada Gazette* on October 18, 1997. At the same time, the Board gave notice to users of their right to file objections to the proposed tariff within the required period of time.

Le projet de tarif a été publié dans la *Gazette du Canada* le 18 octobre 1997. Au même moment, la Commission a donné aux utilisateurs un avis de leur droit de s'opposer au projet de tarif dans le délai prescrit.

A timely objection to proposed Tariff 9 (Sports Events) was filed by the Canadian Arts Presenting Association (CAPACOA).

L'Association canadienne des organismes artistiques (CAPACOA) a déposé en temps opportun une opposition à l'égard du tarif 9 (Événements sportifs) proposé.

SOCAN also filed a statement for 2001 which was published in the *Canada Gazette* on May 13, 2000 with the same notice to users. Only CAPACOA objected to proposed Tariff 9 within the required period of time. At the hearing, SOCAN and CAPACOA agreed that the Board dispose of the proposed tariff for 2001 together with its disposition of the 1998-2000 tariff.

La SOCAN a également déposé pour l'an 2001 un projet qui a été publié dans la *Gazette du Canada* le 13 mai 2000, ainsi que le même avis aux utilisateurs. Seule la CAPACOA s'est opposée au tarif 9 proposé dans le délai prescrit. Durant l'audience, la SOCAN et la CAPACOA ont accepté que la Commission se prononce sur le tarif proposé pour l'an 2001 en même temps que sur celui proposé pour les années 1998 à 2000.

Tariffs for music performance at sporting events have been in effect since the 1930s. From the 1940s through 1991, the rates charged by

Le tarif applicable à l'exécution publique d'œuvres musicales lors d'événements sportifs est en vigueur depuis les années 1930. Entre les

SOCAN's predecessors were based on seating capacity, generally escalating in step function with the size of the venue, with a minimum fee. In the 1970s and 1980s, the Performing Rights Organization of Canada (PROCAN) tariffs stipulated a per game fee based on three venue size ranges while the Composers, Authors and Publishers Association of Canada (CAPAC) tariffs stipulated a semi-annual or annual fee based on multiple venue size ranges, with a per game alternative fee.

Following an objection by the Canadian Alliance of Music Presenters (CAMP) to the proposed tariff filed for 1992, SOCAN and CAMP reached an agreement to restructure the tariff in the present configuration. The rates were thenceforth based on the number of tickets sold per game. The rate grid provides for different rates for major league, professional and amateur sporting events in five ticket price tiers, with the same minimum fee applicable to all three categories.

The Copyright Board approved Tariff 9 in each of the years 1992 through 1997 to reflect negotiated agreements between SOCAN and CAMP covering a number of tariffs affecting CAMP's constituents.

As a result of subsection 68.2(3) of the *Act*, Tariff 9 as it read in 1997 continues to apply on an interim basis. Royalties collected amounted to \$126,665 in 1998 and \$117,804 in 1999.

II. THE PARTIES' POSITION AND ARGUMENTS

SOCAN asks that the Board double each of the rates on the 1997 tariff grid, including the

années 1940 et 1991, les taux exigés par les prédécesseurs de la SOCAN étaient fondés sur le nombre de sièges et ils augmentaient généralement en fonction des dimensions du lieu des compétitions, une redevance minimale étant prévue. Au cours des années 1970 et 1980, le tarif de la Société de droits d'exécution du Canada (SDE) prévoyait un droit par match fondé sur trois catégories de dimensions des lieux de compétition, tandis que celui de l'Association des compositeurs, auteurs et éditeurs du Canada (CAPAC) prévoyait un droit annuel ou semi-annuel établi en fonction de plusieurs catégories de dimensions des lieux de compétition, un droit par match étant prévu comme solution de rechange.

Par suite d'une opposition de la *Canadian Alliance of Music Presenters* (CAMP) au tarif proposé pour l'année 1992, la SOCAN et la CAMP ont conclu une entente visant à restructurer le tarif sous sa forme actuelle. Dès lors, les taux ont été établis en fonction du nombre de billets vendus par match. La grille prévoit différents taux applicables au sport amateur, au sport professionnel et aux ligues majeures selon cinq niveaux de prix d'entrée moyens, la redevance minimale étant la même pour les trois catégories.

La Commission du droit d'auteur a homologué le tarif 9 au cours de chacune des années allant de 1992 à 1997 en tenant compte des accords négociés entre la SOCAN et la CAMP à l'égard de différents tarifs touchant les membres de la CAMP.

Le paragraphe 68.2(3) de la *Loi* fait en sorte que le tarif 9 en vigueur en 1997 continue à s'appliquer provisoirement. Les redevances perçues en 1998 se sont élevées à 126 665 \$ et à 117 804 \$ en 1999.

II. POSITION ET ARGUMENTS DES PARTIES

La SOCAN demande à la Commission de doubler progressivement, sur trois ans, chacun

minimum fee, with a 3-year phase-in. CAPACOA's position is that, unless SOCAN proves that the increases are warranted and responsible, the Board should maintain the *status quo* although it concedes that an increase more in step with the increases recently granted for similar tariffs might be in order.

A. SOCAN

SOCAN relies on a number of arguments in support of its proposed tariff increase.

First, it cites the minimal opposition to its proposed tariff increase. SOCAN has almost 200 licensees under this tariff, but the active group behind the CAPACOA's objection consists of just six major league teams and/or their arenas.

Second, SOCAN argues that the use of music at sporting events has changed over the years, both as to the amount and the manner in which it is used.

Third, SOCAN argues that the licensees' ticket prices as well as their operating costs, including player salaries, have escalated to the point that SOCAN's fees represent a "tiny fraction" of their costs. The current proposal would give SOCAN a "fair piece of the pie".

Fourth, it argues that CAPACOA offers no evidence of its own in support of the *status quo* and does not dispute any of SOCAN's evidence.

B. CAPACOA

CAPACOA submits that SOCAN fails to make its case for doubling the tariff.¹ Specifically, it contends that SOCAN has not shown in any empirical way that the market value of music

des taux indiqués à la grille de 1997, y compris la redevance minimale. La CAPACOA soutient que, à moins que la SOCAN ne prouve que les augmentations sont justifiées et raisonnables, la Commission devrait laisser la situation inchangée, même si elle admet qu'une augmentation correspondant davantage à celles qui ont récemment été accordées à l'égard de tarifs similaires pourrait être justifiée.

A. LA SOCAN

La SOCAN invoque un certain nombre d'arguments au soutien de l'augmentation qu'elle propose.

En premier lieu, elle souligne le peu d'opposition formulée à l'égard de l'augmentation. Bien que la SOCAN compte près de 200 titulaires de licence en vertu de ce tarif, le groupe actif d'opposants soutenant la cause de la CAPACOA se limite à six équipes des ligues majeures ou de leurs stades.

En deuxième lieu, elle fait valoir que l'utilisation de la musique au cours des événements sportifs a évolué au fil des années, tant sur le plan de la quantité que de la manière.

En troisième lieu, elle allègue que les prix d'entrée demandés par les titulaires de licence et leurs frais d'exploitation, y compris les salaires des joueurs, ont tellement augmenté que les droits qu'elle exige représentent une part infime de ces frais. La proposition à l'étude permettrait à la SOCAN d'obtenir sa «juste part du gâteau».

En quatrième lieu, elle souligne que la CAPACOA ne présente aucune donnée à l'appui du maintien de la situation actuelle et ne conteste aucun élément de la preuve présentée.

B. LA CAPACOA

La CAPACOA fait valoir que la SOCAN n'a pas prouvé qu'une augmentation correspondant au double des taux du tarif est justifiée.¹ Plus précisément, elle mentionne que la SOCAN n'a

has increased. SOCAN's decision to increase the rates to the proposed level was based on intuition.

CAPACOA argues that the proper way to evaluate the change in value of music is to compare the rates of increase for five other tariffs.² By CAPACOA's estimation, one tariff has not increased at all and three have increased "nominally", while the last remained the same when SOCAN withdrew a request for a very significant increase. CAPACOA further alleges that SOCAN has not "exercised due diligence" by comparing the subject tariff with the other tariffs governing music in Canada. As a result, SOCAN's position on Tariff 9 is not "an integral part of a coherent big picture view of its tariffs overall".

III. SOCAN'S EVIDENCE

SOCAN's evidence consisted of two witnesses and the documentary evidence of a third witness whose attendance was waived by CAPACOA.

Professional musician and broadcaster Danny Marks gave fact and opinion evidence regarding the quantity of music played and the manner in which it was used at two hockey games he attended in Toronto and Ottawa in early January 2000. His evidence established that music is currently an important, pervasive and integral part of a hockey game. He contrasted this with a hockey game he attended in 1967 where he recollected hearing only the national anthems and brief, unidentifiable snippets of music. He had no direct information on the extent of music use at other sporting events, although he agreed with the content of several media reports submitted as SOCAN exhibits that characterized

démontré d'aucune façon empirique que la valeur marchande de la musique a augmenté. La décision de la SOCAN d'augmenter les taux au niveau proposé était fondée sur l'intuition.

Selon la CAPACOA, la bonne façon d'évaluer la mesure dans laquelle la valeur de la musique a évolué consiste à comparer les augmentations apportées à cinq autres tarifs.² D'après son estimation, un de ces tarifs n'a fait l'objet d'aucune augmentation et les trois autres n'ont augmenté que de façon minime, tandis que le dernier est demeuré inchangé lorsque la SOCAN a retiré une demande d'augmentation majeure. La CAPACOA ajoute que la SOCAN n'a pas fait preuve de diligence raisonnable en comparant le tarif en cause avec les autres tarifs régissant la musique au Canada. Par conséquent, la position de la SOCAN au sujet du tarif 9 [TRADUCTION] «ne fait pas partie intégrante d'une vue d'ensemble de ses tarifs en général».

III. LA PREUVE DE LA SOCAN

La preuve de la SOCAN se composait du témoignage de deux personnes ainsi que des documents qu'un troisième témoin a déposés sans comparaître, la CAPACOA ayant renoncé à la présence de ce témoin.

Le diffuseur et musicien professionnel Danny Marks a exposé la situation et donné son avis au sujet de la quantité de musique jouée et de la façon dont elle a été utilisée au cours de deux matchs de hockey auxquels il a assisté à Toronto et à Ottawa au début de janvier 2000. Il appert de son témoignage que la musique fait actuellement partie intégrante de la présentation d'un match de hockey et en constitue un élément vital. M. Marks a fait une comparaison entre ces matchs et un autre auquel il a assisté en 1967, au cours duquel il n'aurait entendu que les hymnes nationaux et quelques courts extraits non identifiables d'œuvres musicales. Le témoin ne possédait aucun renseignement direct au sujet de

music as integral to the spectator experience.

SOCAN General Manager Michael Rock appeared as SOCAN's other witness. Mr. Rock explained that the current tariff structure first came into being in 1992 as part of a negotiated package which focussed primarily on the concert tariff. The sports venues had asked for a multi-tiered fee structure that takes into account ticket prices and the scale of the event. SOCAN had accepted their proposal.

Mr. Rock acknowledged that the idea to double the fees was not based on any empirical formula. In fact, his opinion was that the highest level of (less than) two cents does not truly reflect the contribution of music in creating the environment. However, when asked why SOCAN did not file for more than double the existing fee level, Mr. Rock responded that it is human nature to view a certain amount of increase as reasonable or tolerable. Accordingly, SOCAN filed for an increase that it deemed would not breach that tolerable level.

In answer to questions from the Board, Mr. Rock recognized that SOCAN had not attempted to rationalize the rate differences among the three levels of sports by reference to their relative use of music. He also stated that SOCAN had carried out no comparisons with the amount of music used at circuses. Finally, he confirmed that SOCAN would not be averse to a percentage-based tariff if the total revenue to SOCAN were not affected.

l'ampleur de l'utilisation de la musique à d'autres événements sportifs, même s'il a souscrit à l'avis formulé dans plusieurs rapports de presse présentés par la SOCAN, selon lequel la musique faisait partie intégrante de l'expérience du spectateur.

L'autre témoin de la SOCAN était Michael Rock, le directeur général de la SOCAN. M. Rock a expliqué que la structure tarifaire actuelle est entrée en vigueur en 1992 conformément à un accord général négocié qui portait principalement sur le tarif applicable aux concerts. Les établissements chargés de la présentation d'événements sportifs avaient demandé une structure tarifaire étagée qui tiendrait compte des prix d'entrée et de l'ampleur de l'événement. La SOCAN avait accepté cette proposition.

M. Rock a reconnu que l'idée de doubler les droits ne reposait sur aucune formule empirique. En fait, il estimait que le plafond de (moins de) deux cents ne traduisait pas véritablement l'apport de la musique sur le plan de la création des conditions ambiantes. Toutefois, lorsqu'il s'est fait demander pourquoi la SOCAN n'avait pas demandé davantage, M. Rock a répondu qu'il est humain de juger une augmentation raisonnable ou acceptable jusqu'à une certaine limite. Par conséquent, la SOCAN a demandé une augmentation qui, selon elle, ne dépasserait pas cette limite correspondant à une augmentation acceptable.

En réponse aux questions de la Commission, M. Rock a reconnu que la SOCAN n'avait pas cherché à expliquer de façon rationnelle les différences de taux entre les trois niveaux d'événements sportifs en fonction de l'utilisation relative de la musique au cours de chacun d'eux. Il a ajouté que la SOCAN n'avait fait aucune comparaison avec la quantité de musique utilisée lors de la présentation de cirques. Enfin, il a confirmé que la SOCAN ne s'opposerait pas à l'établissement d'un tarif fondé sur un pourcentage, pour autant que les recettes soient les mêmes.

The Board did not need to hear from Ms. Ashley Dent, an articling student at Gowlings, as CAPACOA stipulated to the evidence that had been filed on her behalf. Ms. Dent attended two Ottawa Senators' games for the purpose of recording and then timing the music played before, during and after the main event. According to her evidence, this amounted to two hours each time. The rest of the evidence pertaining to the use of music at events targeted in Tariff 9 consisted of 39 music use information reports relating to amateur sports events, one relating to professional sports other than major league and three relating to major league sports. The examination of these reports tended to show that the number of songs used at non-major league professional sports events is more similar to that at major league games than at amateur games, even though the rates for the middle group are skewed toward the amateur level.

At SOCAN's invitation and with the concurrence of CAPACOA, some Board members, including two of the members of the panel, attended an Ottawa Senators' game on January 8, 2000. Participants were informed that since the present panel had then yet to be struck, they could not infer from the presence or absence of a Board member that any given member would or would not be part of the panel. At that time, participants waived their right to object to the presence of a member on the panel for the sole reason that the member did not attend the event. Counsel for both parties were in attendance.

CAPACOA did not submit evidence in these hearings.

La Commission n'a pas jugé nécessaire d'entendre madame Ashley Dent, stagiaire chez Gowlings, la CAPACOA ayant convenu de la preuve qui avait été déposée pour le compte de celle-ci. Madame Dent a assisté à deux matchs des Sénateurs d'Ottawa afin de consigner et de minuter la musique jouée avant, pendant et après l'événement principal. Selon son témoignage, cette période correspondait à deux heures pour chaque match. Le reste de la preuve concernant l'utilisation de la musique au cours des événements visés par le tarif 9 se composait de 39 rapports d'utilisation de musique lors d'événements de sport amateur, d'un rapport visant le sport professionnel autre que les ligues majeures et de trois rapports visant les ligues majeures. L'examen de ces rapports tend à démontrer que le nombre de chansons jouées lors d'événements de sport professionnel autre que les ligues majeures s'apparente davantage à celui des matchs des ligues majeures qu'à celui des matchs de sport amateur, même si les taux établis pour la catégorie moyenne penchent davantage du côté des taux applicables au sport amateur.

À la demande de la SOCAN, et avec l'assentiment de la CAPACOA, certains membres de la Commission, dont deux de la formation, ont assisté au match des Sénateurs d'Ottawa du 8 janvier 2000. Les participants avaient été avisés que, étant donné que les membres de la présente formation n'avaient pas encore été désignés, ils ne pouvaient déduire de la présence ou de l'absence d'un membre qu'il ferait ou non partie de la formation. Les participants avaient alors renoncé à leur droit de s'opposer à la participation d'un membre à la formation pour la seule raison que ce dernier n'avait pas assisté à l'événement. Les procureurs des deux parties étaient présents.

La CAPACOA n'a présenté aucun élément de preuve au cours des audiences.

IV. ASSESSMENT OF SOCAN'S CASE

Under normal circumstances, the manner in which SOCAN opted to prove its case would have proved inadequate. As will become clear later, Tariff 9 grossly undervalues music when compared to other tariffs dealing with similar uses. Absent this, SOCAN's case probably would have failed. Outlining some of the difficulties raised by the evidence may help to avoid similar occurrences in the future.

For example, the Board can understand that SOCAN may opt for a tariff that is less than what it perceives as the full value of music in the hope of not raising objections with the attending costly hearing process. Having said this, the fact that licensees will not object to an increase is not a justification in itself for a tariff increase. In the same vein, a justification based on a *change* in the amount and manner of music use begs the question "compared to what?", a question that SOCAN's evidence did not answer satisfactorily.

Mr. Marks' evidence is another case in point. He offered as his only point of reference a 1967 hockey game that he attended. The aggregate fees payable to SOCAN's predecessors for such a game in that year would have been about \$7.³ Under the proposed tariff for 2000, the fee would be \$340. An increase of this magnitude might well be fully justified for by a combination of inflation and changes in the amount and manner of music use over the 33 years, but hardly on the sole basis of the anecdotal evidence of a single witness. Nor did SOCAN offer any evidence of any change in the amount or manner of use of music since 1992, the base line year against which the 100 per cent increase is sought.

IV. ÉVALUATION DE LA PREUVE DE LA SOCAN

La méthode que la SOCAN a utilisée pour présenter sa cause se serait normalement révélée insatisfaisante. Tel qu'il est démontré plus loin, le tarif 9 sous-évalue considérablement le droit d'exécution comparativement à d'autres tarifs portant sur des emplois similaires. Si tel n'avait pas été le cas, la SOCAN n'aurait probablement pu obtenir gain de cause. Il serait peut-être utile de décrire quelques-uns des problèmes que soulève la preuve afin d'éviter que des situations semblables se reproduisent à l'avenir.

Ainsi, la Commission peut comprendre que la SOCAN demande moins que ce qui lui semble être la pleine valeur de la musique afin de ne pas susciter d'oppositions menant à une procédure coûteuse. Cependant, l'absence d'opposition à une augmentation ne justifie pas en soi une majoration de tarif. Dans la même veine, une justification fondée sur un *changement* touchant la quantité de musique jouée et son mode d'utilisation soulève la question de savoir «comparativement à quoi?», question à laquelle la SOCAN n'a pas répondu de façon satisfaisante.

Le témoignage de M. Marks est un autre exemple à cet égard. Le seul point de référence qu'il a utilisé est un match de hockey auquel il a assisté en 1967. Le total des droits à payer aux prédécesseurs de la SOCAN pour ce match se serait élevé à environ 7 \$.³ Le tarif proposé pour l'an 2000 établirait ces droits à 340 \$. Il se peut qu'une augmentation de cet ordre soit pleinement justifiée par une combinaison de l'inflation ainsi que des changements touchant la quantité et le mode d'utilisation de la musique au cours de la période de 33 ans, mais elle ne saurait l'être uniquement par les données empiriques présentées par un seul témoin. De plus, la SOCAN n'a présenté aucune donnée au sujet des changements touchant la quantité ou le mode d'utilisation de la musique depuis 1992, l'année de référence en regard de laquelle l'augmentation de 100 pour cent est demandée.

SOCAN contended that expensive market studies would be necessary to establish the value of music here and that such expense could not be justified given the tariff's relatively minor contribution to SOCAN's revenues. While the Board is sympathetic to SOCAN's efforts to maintain low administrative overheads, it requires more substantial evidence in order to set fair and equitable tariffs.

All in all, to paraphrase CAPACOA's argument, SOCAN could have been more diligent in comparing the subject tariff with others, thereby helping the Board to understand how it fits within the larger picture of music tariffs in effect in Canada at this time.

CAPACOA's goal in questioning SOCAN's efforts in this respect was to highlight the discrepancy between the proposed increase for Tariff 9 and recent increases for the other tariffs. What a further and more appropriate comparison actually reveals, however, is the extreme disparity between the relative value of music under Tariff 9 and its relative value under all the percentage-based tariffs referred to by CAPACOA. The relative value under those percentage tariffs ranges between 1.6 per cent (circuses) and 3 per cent (cabarets) of the tariff base.

As Mr. Rock pointed out in his testimony, a flat fee of a penny, expressed as a percentage of a \$20 ticket is 1/2000 or 0.05 per cent. The same penny, expressed as a percentage of the average National Hockey League (NHL) ticket price of \$66, would be about 0.015 per cent, or less than 1/100 of the share of revenues a circus pays for its music.

La SOCAN a soutenu qu'il serait nécessaire de mener des études de marché coûteuses pour établir la valeur de la musique en l'espèce et que ces frais ne pourraient être justifiés, compte tenu de l'apport relativement mineur du tarif aux recettes de la SOCAN. La Commission apprécie les efforts que la SOCAN déploie pour maintenir ses frais d'administration à un faible niveau, mais elle a besoin de données plus substantielles pour établir des tarifs justes et équitables.

Dans l'ensemble, pour paraphraser l'argument de la CAPACOA, la SOCAN aurait pu se montrer plus diligente, et comparer le tarif à l'étude avec d'autres afin d'aider la Commission à comprendre la mesure dans laquelle il cadre avec l'ensemble des tarifs actuellement en vigueur au Canada.

En mettant en doute les efforts de la SOCAN à cet égard, la CAPACOA voulait faire ressortir l'écart entre l'augmentation proposée dans le cas du tarif 9 et les récentes augmentations accordées à l'égard des autres tarifs. Toutefois, ce qu'une comparaison plus détaillée et plus pertinente révèle en réalité, c'est la différence extrême entre la valeur relative de la musique selon le tarif 9 et sa valeur relative d'après tous les autres tarifs que la CAPACOA a mentionnés et qui sont établis sur la base d'un pourcentage. Selon ceux-ci, cette valeur oscille entre 1,6 pour cent (cirques) et 3 pour cent (cabarets) de l'assiette tarifaire.

Comme M. Rock l'a souligné au cours de son témoignage, une redevance d'un cent, exprimé en pourcentage d'un prix d'entrée de 20 \$, correspond à 1/2 000 ou à 0,05 pour cent. Le même cent, exprimé en pourcentage du prix d'entrée moyen de 66 \$ de la Ligue nationale de hockey (LNH), correspondrait à environ 0,015 pour cent, soit moins de 1/100 de la part des recettes qu'un cirque verse à l'égard de sa musique.

SOCAN did not adduce any logs of music use at circuses, which, in the Board's view, would have provided a logical benchmark. It should be obvious to anyone who has recently attended an NHL game that the extent and intensity of music used at hockey games today clearly suggests that its relative value is closer to that at a circus. Yet the fees for such an event, expressed as a percentage of revenue, are two orders of magnitude lower than those payable for a circus.

V. ASSESSMENT OF CAPACOA'S CASE

CAPACOA took the position that SOCAN had the burden of establishing its case. Yet, as the Board stated repeatedly in earlier decisions, the Board is not bound by the rules on the burden of proof in civil matters.⁴

SOCAN no doubt has a heavier responsibility to justify either a new tariff or an increase in one, as opposed to a tariff maintaining the *status quo*. However, an objector in all three situations must establish its case for objection. CAPACOA's choice not to present evidence in the present case was therefore ill advised, to say the least.⁵

CAPACOA argued that, by using large amounts of music under the blanket licence, their licensees are "simply making efficient use of their licenses to play music from the SOCAN catalogue". While this may be true once the tariff has been set, this argument ignores the very purpose of the hearing process, which is to assess whether a change in rate is justifiable based on the current amount and manner of use of music.

La SOCAN n'a présenté aucun registre d'utilisation de musique à des cirques, ce qui, de l'avis de la Commission, aurait constitué un point de repère logique. Aux yeux de toute personne ayant récemment assisté à un match de la LNH, il devrait être évident que, compte tenu de l'ampleur et de l'intensité de l'utilisation de musique au cours de ces matchs, la valeur relative de cette musique se rapproche davantage de celle qui est utilisée au cirque. Pourtant, les droits exigés pour un tel événement, exprimés en pourcentage des recettes, sont inférieurs de deux ordres de grandeur à ceux qui doivent être payés dans le cas des cirques.

V. ÉVALUATION DES ARGUMENTS DE LA CAPACOA

La CAPACOA a soutenu que la SOCAN avait l'obligation de prouver sa cause. Pourtant, la Commission a mentionné à maintes reprises dans des décisions antérieures, qu'elle n'est pas liée par les règles régissant le fardeau de la preuve en matière civile.⁴

L'obligation de la SOCAN de justifier un nouveau tarif ou l'augmentation d'un tarif existant est certes plus lourde que lorsque vient le temps de justifier le maintien de la situation existante. Toutefois, dans les trois situations, la partie opposante doit expliquer en quoi son opposition est fondée. Par conséquent, la décision de la CAPACOA de ne présenter aucun élément de preuve en l'espèce était, à tout le moins, peu judicieuse.⁵

La CAPACOA a soutenu qu'en utilisant de grandes quantités d'œuvres musicales sous le couvert de la licence générale, les titulaires [TRADUCTION] «font simplement un usage efficace de l'autorisation de jouer les œuvres tirées du catalogue de la SOCAN». Bien qu'il puisse être fondé une fois que le tarif est fixé, cet argument fait fi de l'objet même de l'audience, qui vise à évaluer si un changement de taux peut être justifié en fonction de la quantité et du mode d'utilisation actuels de la musique.

CAPACOA proposed that the proper way to evaluate the change in value of music under one tariff is to compare the rates of increase in other tariffs. That proposition cannot be supported. Not only would the rate of change in the extent and quality of music use from the same base year have to be comparable between tariffs, but there would also have to be inter-tariff consistency in the relative value of music. Moreover, CAPACOA's premise is arithmetically unsound at least as it related to percentage tariffs, which need not increase to result in higher royalties.

VI. THE BOARD'S APPROACH

A tariff that has been marginalised through relative neglect, may well need to be re-evaluated. Tariff 9 certainly is a case in point.

Based on the evidence and arguments submitted, the Board reaches two main conclusions: (1) that the royalty rate should be expressed as a percentage of ticket price; and (2) that the royalty rate should be increased.

A. A Percentage-Based Tariff

The current tiered structure is regressive in many respects. First, it imposes a ceiling on fees for all tickets priced over \$40. Since average NHL ticket prices already exceed that price by \$26, all other things being equal, major league sports are being favoured and there is no indication that ticket prices have reached a plateau.

Second, the lower ticket price tiers apply largely to amateur sporting events which in turn tend to play in small venues. With an average royalty

Selon la CAPACOA, la bonne façon d'évaluer le changement touchant la valeur de la musique selon un tarif consiste à comparer les augmentations accordées dans d'autres tarifs. Cette proposition ne peut pas être appuyée. Non seulement le taux de changement touchant l'ampleur et la qualité de l'utilisation de la musique par rapport à la même année de référence doit-il pouvoir se comparer entre les tarifs, mais la valeur relative de la musique doit être assez semblable d'un tarif à l'autre. De plus, l'hypothèse de la CAPACOA est illogique sur le plan arithmétique, du moins en ce qui concerne les tarifs établis sur la base d'un pourcentage, qui ne doivent pas nécessairement augmenter pour donner lieu à des redevances plus élevées.

VI. DÉMARCHE RETENUE PAR LA COMMISSION

Il se peut fort bien qu'il soit nécessaire de réévaluer un tarif qui a été marginalisé par suite d'une certaine négligence. Tel est certainement le cas en ce qui concerne le tarif 9.

Sur la foi de la preuve et des arguments présentés, la Commission en est arrivée à deux grandes conclusions : (1) le taux de redevance devrait être exprimé en pourcentage du prix d'entrée; (2) le taux de redevance devrait être augmenté.

A. Tarif établi sur la base d'un pourcentage

La structure étagée actuellement en vigueur est régressive à plusieurs égards. D'abord, elle plafonne les droits relatifs à tous les prix d'entrée supérieurs à 40 \$. Étant donné que le prix d'entrée moyen pour la LNH dépasse déjà ce prix de 26 \$, toutes choses étant égales par ailleurs, cette dernière catégorie est favorisée, et il n'y a aucun élément indiquant que les prix d'entrée aient atteint un plateau.

En deuxième lieu, les prix d'entrée inférieurs sont pratiqués avant tout par le sport amateur, qui tend à utiliser des endroits plus petits. Étant

per event of \$19.57, it is clear that most of the 1,629 amateur events licensed in 1999 were subject to the minimum \$19 fee and that the price tiers are irrelevant to them. This must also have been true for many professional (non-major league) sports, for which the average royalty per event was \$22.65. (By comparison, the average royalty per major league event was \$135.10.)

By definition, every instance in which the minimum fee is triggered is one where the licensee is paying more per ticket than the posted rate. Here, the minimum fee causes amateur and professional sports licensees to pay proportionately far more than their major league counterparts, when the fees were expressed as a percentage of revenue. This became clear as a result of an exchange between the panel and participants during argument. Although the “optics” of the tier structure suggest that the amateur and professional sports receive preferential treatment, in practice the opposite holds. This anomalous result is even more unfair in light of the evidence suggesting that music is less important in the amateur category than in the other two categories.

These difficulties can be addressed through changes from time to time in a tariff as it is currently structured. This, however, requires participants to collect and provide continuously updated information if the tariff is to remain fair. By contrast, these difficulties rarely arise within a tariff based on a set percentage of a rate base. CAPACOA supports a tariff based on a percentage of revenue. SOCAN is not averse to it. The Board believes that this is a good opportunity to implement it.

donné que la redevance moyenne s'établit à 19,57 \$ par événement, il est évident que la plupart des 1 629 événements de sport amateur qui ont été autorisés en 1999 étaient assujettis à la redevance minimale de 19 \$ et que la structure de prix étagée ne fait aucune différence dans leurs cas. Il en va sans doute de même pour bon nombre de sports professionnels (autres que ceux des ligues majeures), pour lesquels la redevance moyenne s'établissait à 22,65 \$ par événement. (À titre de comparaison, la redevance moyenne s'élevait à 135,10 \$ dans le cas des ligues majeures.)

Par définition, chaque fois que l'application de la redevance minimale est déclenchée, le titulaire de licence verse davantage par spectateur que le taux affiché. Dans le présent cas, en raison de la redevance minimale exigée, les titulaires des catégories amateur et professionnelle payent proportionnellement beaucoup plus que les ligues majeures, lorsque les droits sont exprimés en pourcentage des recettes. C'est ce qui est clairement ressorti d'une discussion entre les membres de la formation et les participants au cours des plaidoiries. Même si la structure étagée donne à penser que le sport amateur et professionnel bénéficient d'un traitement préférentiel, c'est le contraire qui se produit. Cette anomalie est d'autant plus injuste, que la musique semble moins importante pour le sport amateur que pour les deux autres catégories.

Il est possible de régler ces problèmes en modifiant à l'occasion un tarif structuré de cette façon. Toutefois, à cette fin, les participants devront recueillir et fournir des données constamment mises à jour pour que le tarif demeure équitable. En revanche, ces problèmes sont rarement relevés dans le contexte d'un tarif exigeant le paiement d'un pourcentage fixe d'une assiette tarifaire. La CAPACOA appuie l'application d'un tarif fondé sur un pourcentage des recettes. La SOCAN ne s'oppose pas à cette solution et la Commission estime que c'est une bonne occasion de la mettre en œuvre.

A percentage of revenue-based tariff accomplishes several goals. First, it ensures that the value of music relative to the licensee's activity remains constant, automatically adjusting for market-specific inflation. Second, it avoids internal inequities within the price tiers proposed in the flat fee grid. Third, it removes the artificial ceiling created by the uppermost tier and the resulting preferential treatment of higher priced events. Fourth, it makes most inter-tariff comparisons more transparent.

The Board recognizes that the calculation of a revenue dependent royalty requires the disclosure of financial information not needed under the existing tariff structure. However, CAPACOA registered no concern over this issue. More importantly, past experience demonstrates that any legitimate concerns can be addressed in due course through either understandings with SOCAN or a change in the relevant administrative provisions.

B. The Value of Music at Sporting Events

As the above clearly demonstrates, music at sporting events is currently undervalued when compared to tariffs involving similar uses, and especially Tariff 11.A (Circuses, Ice Shows, etc.). The Board is relieved of the exercise of determining by precisely how much, since, for reasons of fairness (described in section VII.B below), it does not intend to set the amount payable by any licensee at more than double that paid in 1997.

However, a review of other percentage-based tariffs (e.g., circuses, concerts, cabarets,

Un tarif fondé sur un pourcentage des recettes permet d'atteindre plusieurs objectifs. D'abord, il fait en sorte que la valeur de la musique par rapport à l'activité du titulaire de licence demeure constante et se rajuste automatiquement en fonction de l'inflation propre à son marché. En deuxième lieu, il permet d'éviter des iniquités internes touchant la structure de prix proposée dans la grille de taux uniformes. En troisième lieu, il élimine le plafond artificiel créé par le palier supérieur et le traitement préférentiel qui en découle dans le cas des événements dont le prix est plus élevé. En quatrième lieu, il rend plus transparentes la plupart des comparaisons entre les tarifs.

La Commission reconnaît que le calcul d'une redevance fondée sur les recettes nécessite la divulgation de renseignements financiers qui n'avaient pas à être fournis selon la structure tarifaire existante. Cependant, la CAPACOA n'a exprimé aucune réserve à ce sujet. Surtout, l'expérience passée prouve qu'il est possible de régler toute préoccupation légitime en temps opportun au moyen d'ententes avec la SOCAN ou d'une modification des dispositions administratives pertinentes.

B. La valeur de la musique utilisée lors des événements sportifs

Il appert clairement de ce qui précède que la musique jouée lors des événements sportifs est actuellement sous-évaluée lorsque le tarif en cause est comparé à d'autres tarifs concernant des emplois similaires, notamment le tarif 11.A (cirques, spectacles sur glace, etc.). La Commission n'est pas tenue de déterminer de façon précise l'ampleur de cette sous-évaluation, puisque, pour des raisons d'équité (voir la section VII.B ci-dessous), elle n'a pas l'intention de fixer la redevance dont un titulaire de licence est redevable à un montant dépassant le double de celui versé en 1997.

Toutefois, un examen de certains autres tarifs établis sur la base d'un pourcentage (p. ex.,

commercial radio and commercial television) reveals rates between 32 and 64 times higher or even more than the effective rates under the current Tariff 9, with no apparent rationale for the disparity. Accordingly, the Board deems entirely supportable the maximum 100 per cent increase resulting from the tariff certified for 2001. The fact that many other smaller events will actually attract lower royalties than under the flat fee system is a function of the removal of the minimum fee.

VII. OTHER ISSUES

A. Minimum Fees

Usually, two arguments are invoked in favour of minimum fees. The first is the need to avoid royalties being so low as to make tariff collection economically impossible or irrational. The second is a perceived inherent minimum value to the licence. Be that as it may, any minimum fee must reflect a balance between SOCAN's actual costs and fees otherwise payable in the absence of such minimum fee. Furthermore, such fees ought to be tailored to the business model of the industry concerned. Absent either of these conditions, the risk is high that the minimum fee will become the price; when that happens, the rate structure only serves to give a distorted view of what truly occurs.

Tariff 9 is a case in point. The 1997 minimum fee was, in effect, the actual rate paid for the vast majority of amateur and professional games. With every rate doubled, the minimum fee would continue to be the effective rate for the majority of games in those categories; the current inequities would merely become twice as costly.

cirques, concerts, cabarets, radio et télévision commerciales) indique des taux supérieurs de 32 à 64 fois, ou même davantage, à ceux qui s'appliquent selon le tarif 9 actuellement en vigueur, sans que l'écart semble se justifier. Par conséquent, la Commission estime que l'augmentation maximale de 100 pour cent découlant du tarif homologué pour l'année 2001 est entièrement justifiable. Le fait que de nombreux autres événements moins importants donneront lieu à des redevances inférieures à celles qui découleraient du système de droits uniformes s'explique par l'élimination de la redevance minimale.

VII. AUTRES QUESTIONS

A. Redevance minimale

Habituellement, deux arguments sont invoqués en faveur de l'application d'une redevance minimale. Le premier est la nécessité d'éviter que les redevances soient minimales au point de rendre la perception des droits irrationnelle ou impossible sur le plan économique. Le second réside dans la perception selon laquelle la licence comporte une valeur minimale intrinsèque. En tout état de cause, la redevance minimale doit traduire un équilibre entre les frais réels de la SOCAN et les droits par ailleurs exigibles en l'absence d'une telle redevance. De plus, ce droit doit être adapté au modèle d'entreprise de l'industrie. Si l'une ou l'autre de ces conditions n'est pas respectée, la redevance minimale deviendra vraisemblablement le prix et, en pareil cas, la structure tarifaire ne servira qu'à présenter une image déformée de la réalité.

C'est ce qui se produit dans le cas du tarif 9. La redevance minimale exigée en 1997 est ce qui a été payé pour la très grande majorité des événements de sport amateur ou professionnel. Si chaque taux est doublé, la redevance minimale correspondra encore au taux réel dans le cas de la majorité des matchs appartenant à ces catégories et les iniquités actuelles deviendront tout simplement deux fois plus coûteuses.

The minimum fee of \$59.15 under Tariff 11 applies only to circuses generating gross revenues of less than \$3,700. Under Tariff 9 as proposed by SOCAN, the \$38 minimum proposed by SOCAN would apply to all games with under \$76,000 in gross revenues. It is safe to assume that few amateur and professional games generate that level of revenue.

To be in proportion with Tariff 11 minimum, the minimum fee under Tariff 9 would have to be less than \$2. The Board sees no point in imposing such a nominal minimum and does not do so for 2001.⁶

The Board is quite aware that, with the removal of the minimum fee, certain licensees will actually pay less under the new regime, but that result is consistent with the notion that the value of music at all levels of sports should be in the same proportion to gross revenues.

B. Free Events

The Board recognizes that games with free admission must attract some royalty obligation. Notwithstanding the elimination of minimum fees, and in the absence of evidence of production costs (which are the rate base in at least one instance where revenues cannot be used), the Board has provided in the tariff that events with free admission shall attract royalties of \$5 per event.

C. Jurisdiction to Certify Higher than Proposed Rates

In its 1994 decision concerning the concert tariff (Tariff 4.A), the Board discussed its ability to set tariffs higher than those in SOCAN's

La redevance minimale de 59,15 \$ prévue au tarif 11 s'applique uniquement aux cirques produisant des recettes brutes de moins de 3 700 \$. Selon le nouveau tarif 9 que la SOCAN propose, la redevance minimale de 38 \$ s'appliquerait à tous les matchs générant des recettes brutes inférieures à 76 000 \$. Il est permis de présumer que le sport amateur ou professionnel donne rarement lieu à ce niveau de recettes.

Pour être proportionnel à la redevance minimale prévue au tarif 11, la redevance minimale du tarif 9 doit être inférieure à 2 \$. La Commission ne juge pas utile d'imposer une redevance minimale aussi infime et ne le fera pas pour l'an 2001.⁶

La Commission sait pertinemment que, par suite de l'abolition de la redevance minimale, certains titulaires de licence paieront moins en application du nouveau régime, mais ce résultat est compatible avec l'idée selon laquelle la valeur de la musique présentée aux événements sportifs de tous les niveaux devrait être proportionnelle de façon égale aux recettes brutes.

B. Événements gratuits

La Commission reconnaît que les matchs pour lesquels aucun prix d'entrée n'est exigé doivent faire l'objet d'une redevance. Malgré l'élimination de la redevance minimale et en l'absence de données au sujet des frais de production (qui constituent la base tarifaire dans au moins un cas lorsque les recettes ne peuvent être utilisées), la Commission a prévu dans le tarif qu'une redevance de 5 \$ par événement devra être payée lorsqu'aucun prix d'entrée n'est exigé pour l'événement en question.

C. Pouvoir d'homologuer un tarif plus élevé que demandé

Dans sa décision de 1994 concernant le tarif applicable aux concerts (tarif 4.A), la Commission a commenté le pouvoir qu'elle avait

proposal.⁷ The issue here, as it was then, is one of fairness. Potential users are entitled to receive notice of the issues to be raised during the proceedings. The proposed tariff was published in the *Canada Gazette* and the statutory notice periods have lapsed. Tariff 9 is not a single-user tariff. Effectively, only six of some 200 licensees were represented at the hearing. Those most likely to pay more than what SOCAN asked for would have to be identified and notified. This would mean reopening a matter that goes back more than two years; this is neither practical nor efficient.

Therefore, no licensee will be required to pay more than what SOCAN had asked for.

D. Maximizing Total Royalties Under a Percentage Tariff

The Board sought to accomplish two goals that proved somewhat at odds with each other. One goal was to reformulate the tariff on a percentage of revenue basis applicable to all three sports categories. The other goal was to give as realistic a value as possible to music at sporting events, within the constraint of the two-fold ceiling.

Given the impact of the minimum fee within the current tariff, it became apparent that changing the basis from a flat fee to a percentage would result in a two-fold increase in the royalties payable only at the margin. However, the Board set out to derive the percentage that would correspond most closely to SOCAN's proposed royalty rates.

d'accorder à la SOCAN davantage que ce qu'elle demande.⁷ La question en est une d'équité, comme c'était le cas à l'époque. Les utilisateurs éventuels ont le droit d'être informés des questions qui seront soulevées au cours de l'instance. Le projet de tarif a été publié dans la *Gazette du Canada*, et les délais d'opposition ont expiré. Le tarif 9 n'est pas un tarif applicable à un utilisateur unique. Effectivement, seuls six des quelque 200 titulaires de licence étaient représentés à l'audience. Il serait nécessaire d'identifier et d'aviser ceux qui sont les plus susceptibles de payer davantage que ce que demande la SOCAN et, à cette fin, de reprendre l'examen d'une question qui remonte à plus de deux ans, ce qui n'est ni utile ni efficace.

Par conséquent, aucun titulaire de licence ne sera tenu de payer un montant supérieur à celui que la SOCAN avait demandé.

D. Optimisation des redevances totales en vertu d'un tarif établi sur la base d'un pourcentage

La Commission a cherché à atteindre deux objectifs qui se sont révélés quelque peu contradictoires. Le premier consistait à reformuler le tarif sur la base d'un seul pourcentage des recettes pour les trois catégories d'événements. L'autre consistait à donner une valeur aussi réaliste que possible à la musique jouée pendant les événements sportifs, compte tenu de la restriction inhérente au double plafond.

En raison des répercussions de la redevance minimale exigée selon le tarif actuel, il est devenu évident que le remplacement d'un droit uniforme par un droit fondé sur un pourcentage donnerait lieu à une double augmentation des redevances à payer uniquement sur une base marginale. Toutefois, la Commission a cherché à déterminer le pourcentage qui se rapprocherait le plus possible des taux de redevance proposés par la SOCAN.

First, the Board translated SOCAN's proposed per-ticket royalty rates into equivalent percentage of revenue royalty rates. The existing grid contains 15 separate rates that vary in relation to ticket price and sports category as well as a minimum fee. The Board translated SOCAN's proposed rates for 2000 into equivalent percentage rates by dividing the proposed rates by the corresponding average ticket prices.⁸

These royalty rate translations could have been made for each of the 15 rate categories. However, as the Board wanted to establish a single percentage royalty rate applicable to all sports categories, it imputed an "average" ticket price for each of the three sports events categories, namely \$7.50 for amateur sports, \$15 for professional sports and \$40 for major league sports. Based on SOCAN's proposed per-ticket royalty rates for events with ticket prices at these levels, the corresponding percentage of revenue royalty rates were $(\$0.0050 \div \$7.50 =) 0.0667$ per cent, $(\$0.0070 \div \$15 =) 0.0467$ per cent and $(\$0.0190 \div \$40 =) 0.0450$ per cent, respectively.

Second, these three rates were weighted to derive a single percentage royalty rate applicable to all sports categories. Two alternative weighting schemes were considered, which are set out in Appendix I.

The first used the actual contribution to aggregate royalties by each of the three sports categories in 1999. The weights associated with amateur, professional and major league sports were 27 per cent, 10 per cent and 63 per cent, respectively. Applying those weights yielded a weighted average percentage of revenue royalty

En premier lieu, la Commission a converti les taux de redevance par billet proposés par la SOCAN en taux de redevance fondés sur un pourcentage des recettes. La grille existante comporte 15 taux différents qui varient en fonction du prix d'entrée et de la catégorie d'événement sportif, ainsi qu'une redevance minimale. La Commission a converti les taux que proposait la SOCAN pour l'an 2000 en taux fondés sur un pourcentage équivalent, en divisant les taux proposés par les prix d'entrée moyens correspondants.⁸

Ces conversions du taux de redevance auraient pu être faites pour chacune des 15 catégories de taux. Toutefois, comme la Commission voulait établir un taux de redevance fondé sur un pourcentage unique qui s'appliquerait à toutes les catégories d'événements sportifs, elle a imputé un prix d'entrée «moyen» à chacune des trois catégories d'événements, soit 7,50 \$ pour le sport amateur, 15 \$ pour le sport professionnel et 40 \$ pour les ligues majeures. Compte tenu des taux de redevance par prix d'entrée que la SOCAN a proposés à l'égard des événements dont le prix d'entrée s'établit à ces niveaux, les taux de redevance correspondants fondés sur un pourcentage des recettes atteignaient respectivement 0,0667 pour cent $(0,0050 \$ \div 7,50 \$)$, 0,0467 pour cent $(0,0070 \$ \div 15 \$)$ et 0,0450 pour cent $(0,0190 \$ \div 40 \$)$.

En deuxième lieu, une pondération de ces trois taux a été faite, ce qui a permis d'obtenir un seul taux de redevance fondé sur un pourcentage applicable à toutes les catégories de sports. Deux mécanismes de pondération, qui sont présentés à l'annexe I, ont été examinés.

Le premier était fondé sur l'utilisation de l'apport réel, en 1999, de chacune des trois catégories d'événements sportifs au total des redevances. Les facteurs de pondération relatifs au sport amateur, au sport professionnel et aux ligues majeures s'établissaient respectivement à 27 pour cent, 10 pour cent et 63 pour cent. L'application

rate of $[(0.0667\% \times 0.27) + (0.0467\% \times 0.10) + (0.0450\% \times 0.63)]$ or 0.0510 per cent.

The second weighting scheme used an estimate of the contribution to aggregate royalties that would have been made using imputed average ticket prices and attendance rates.⁹ The weights associated with the three sports categories were 14 per cent, 9 per cent and 77 per cent respectively. Applying these alternative weights yielded a weighted average percentage of revenue royalty rate of $[(0.0667\% \times 0.14) + (0.0467\% \times 0.09) + (0.0450\% \times 0.77)]$ or 0.0481 per cent.

Given the similarity of the two derived rates, the Board decided to round the percentage rate to 0.05 per cent.

It was impossible to select a reasonably high percentage that would also ensure that, for example, Toronto Maple Leafs hockey games do not attract a royalty more than double that payable under the old rate grid. Accordingly, in order to ensure that no licensee will pay more than double the amount payable under the rate grid, the Board has also imposed a maximum fee, expressed in those terms.

E. Valuation of Complimentary Tickets

The Board notes from the evidence that complimentary tickets often account for a more than marginal portion of the tickets distributed for a game. Mr. L. Peter Feldman of CAPACOA confirmed that different licensees currently account for complimentary tickets in different manners. Obviously, whether such tickets are counted at all has affected the number of tickets on which royalties have been paid. Moreover, if

de ces facteurs de pondération a donné lieu à un taux de redevance proportionnel moyen pondéré de 0,0510 pour cent $[(0,0667\% \times 0,27) + (0,0467\% \times 0,10) + (0,0450\% \times 0,63)]$.

Le second mécanisme de pondération consistait à utiliser une estimation de l'apport au total des redevances à l'aide de taux d'assistance et de prix d'entrée moyens imputés.⁹ Les facteurs de pondération liés aux trois catégories d'événements sportifs s'établissaient respectivement à 14 pour cent, 9 pour cent et 77 pour cent. L'application de ces différents facteurs de pondération a donné lieu à un taux de redevance proportionnel moyen pondéré de 0,0481 pour cent $[(0,0667\% \times 0,14) + (0,0467\% \times 0,09) + (0,0450\% \times 0,77)]$.

Compte tenu de la similitude entre les deux taux obtenus, la Commission a décidé d'arrondir le taux proportionnel à 0,05 pour cent.

Il a été impossible de choisir un pourcentage raisonnablement élevé qui permettrait également de s'assurer, par exemple, que les matchs de hockey des Maple Leafs de Toronto ne donnent pas lieu à une redevance représentant plus du double de celle qui était exigible selon l'ancienne grille tarifaire. Par conséquent, afin de veiller à ce qu'aucun titulaire de licence ne paie plus du double du montant exigible selon la grille actuellement en vigueur, la Commission a également imposé une redevance maximale exprimée de cette façon.

E. Évaluation des billets de faveur

La Commission a constaté à la lumière de la preuve que les billets de faveur représentent dans bien des cas une partie non négligeable des billets distribués pour un match. M. L. Peter Feldman de la CAPACOA a confirmé que certains titulaires de licence comptabilisent les billets de faveur de différentes façons à l'heure actuelle. Il est bien évident que le nombre de billets sur lesquels des redevances ont été payées

such tickets were zero-valued, the average ticket price might have dropped to a lower tier, attracting a lower royalty rate.

Now that the price of each ticket will affect the calculation of the royalty, it is even more important that SOCAN address the treatment of complimentary tickets, both as to number and as to notional price. Nevertheless, given the nature of the changes the Board makes to the tariff structure, the issue must be addressed now, albeit somewhat tentatively.

Complimentary tickets are of at least two kinds. Many go to persons who would not otherwise be able to attend the event; others are given in the hope of deriving a commercial benefit. A reasonable argument can be made that the private box ticket given to a prominent client cannot be treated in the same way as those issued to minor league teams so that young players can enjoy the game from the rafters. To take this into account, only half of the value of all complimentary tickets issued for an event will be included in the rate base.

Other considerations could also be taken into account. A problem could arise in assessing complimentary tickets where paid tickets in the same category have attracted different prices. For the time being, complimentary tickets for an event will be valued at the lowest price paid for a sold ticket within that category.

As with the other elements of the tariff, the two-fold ceiling will apply to this measure.

The Board expects SOCAN to address this issue in its tariff filing for 2002.

a pu varier, selon que ces billets ont été pris en compte ou non. De plus, si ces billets ont été évalués à zéro, le prix d'entrée moyen est peut-être passé à un niveau inférieur, ce qui a donné lieu à un taux de redevance plus bas.

Étant donné que le prix de chaque billet touchera désormais le calcul de la redevance, il est encore plus important que la SOCAN examine le traitement des billets de faveur, à la fois quant au nombre et au prix imputé. Néanmoins, compte tenu de la nature des changements que la Commission apporte à la structure tarifaire, il est nécessaire de trouver une solution dès maintenant, si provisoire soit-elle.

Il existe au moins deux sortes de billets de faveur. Bon nombre sont remis à des personnes qui ne seraient pas par ailleurs en mesure d'assister à l'événement; d'autres sont donnés dans l'espoir qu'un avantage commercial en résulte. On pourrait soutenir qu'un billet de loge donné à un client éventuel ne devrait pas être traité de la même façon que ceux qu'on remet aux équipes des ligues mineures afin que les jeunes joueurs puissent assister aux matchs depuis les estrades à prix populaires. Compte tenu de cette possibilité, la moitié seulement de la valeur de tous les billets de faveur remis à l'égard d'un événement sera prise en compte dans l'assiette tarifaire.

D'autres facteurs pourraient également entrer en jeu. Il pourrait être difficile d'évaluer les billets de faveur lorsque différents prix ont été versés à l'égard des billets payés appartenant à la même catégorie. Pour l'instant, les billets de faveur seront évalués au plus bas prix payé pour un billet vendu pour l'événement appartenant à cette même catégorie.

Comme c'est le cas pour les autres éléments du tarif, le double plafond s'appliquera à cette mesure.

La Commission s'attend à ce que la SOCAN traite cette question dans le tarif qu'elle déposera pour l'année 2002.

F. Effective Year For the New Royalty Regime

The Board has decided not to impose the percentage royalty regime retroactively. Licensees have already paid their fees for 1998 and 1999 and the tariff will be certified well into the second semester of 2000. In the majority of cases, the administrative cost of recalculating fees on the new basis cannot be justified by the size of the increase or decrease that would result.

In any event, the level of royalties is so nominal, even at the new levels, that no grave injustice is done to SOCAN by delaying the conversion to a percentage basis by an additional year. Accordingly, the Board has certified only the 2001 tariff as a percentage based tariff.

G. Interrelationship Between Tariffs 4 and 9

For the reasons outlined by SOCAN in its argument, the Board modifies the wording of the tariff for 2001 so that Tariff 4, not Tariff 9, applies to performances of music at opening and closing events for which an additional admission charge is made.

F. Année d'entrée en vigueur du nouveau régime

La Commission a décidé de ne pas imposer l'application rétroactive du nouveau régime. Les titulaires de licence ont déjà payé leurs droits pour les années 1998 et 1999, et le deuxième semestre de l'année 2000 sera bien avancé lorsque le tarif sera homologué. Dans la majorité des cas, le coût d'administration lié au calcul des droits selon la nouvelle méthode ne peut se justifier par l'ampleur de l'augmentation ou de la diminution qui s'ensuivrait.

En tout état de cause, le montant des redevances est tellement infime, même selon les nouveaux niveaux, qu'aucune injustice grave ne sera commise à l'endroit de la SOCAN si la conversion à un tarif établi sur la base d'un pourcentage est reportée d'une autre année. Par conséquent, la Commission a homologué uniquement le tarif de l'année 2001 comme tarif établi sur la base d'un pourcentage.

G. Lien entre les tarifs 4 et 9

Pour les motifs que la SOCAN a exposés au cours de sa plaidoirie, la Commission a modifié le libellé du tarif pour 2001 de façon que le tarif 4, et non le tarif 9, s'applique à l'exécution d'œuvres musicales au cours des événements d'ouverture et de clôture pour lesquels un prix d'entrée supplémentaire est exigé.

Le secrétaire général,

Claude Majeau
Secretary General

ENDNOTES

1. For reasons that remain unclear, CAPACOA argued that the requested increase was even higher, at 111 per cent.
2. These are Tariffs 3.A (Cabarets, Cafes, etc.), 4 (Concerts), 5 (Exhibitions and Fairs), 6 (Motion Picture Theatres) and 11.A (Circuses). All but Tariffs 5 and 6 are set as a percentage of some rate base, be it revenues, production costs or entertainment expenditures.
3. The tariff of BMI Canada (PROCAN's predecessor) in the 1960s provided for a royalty of \$2 per game at venues having a capacity of 7,500 to 20,000 seats. CAPAC's tariff provided for a royalty of \$200 per year for venues having a capacity of 13,501 to 20,000 seats which, if divided among 40 games, would have averaged \$5 per game.
4. See, e.g, 1993 Tariff 2.A decision, Copyright Board Reports 1990-1994, pages 357-358.
5. The fact that additional financial information relating to one of the operators represented by CAPACOA was never filed, even though it was promised at the hearing, only added to the difficulty.
6. It would appear that a single annual (or seasonal) licence could easily be issued to most of the Tariff 9 licensees, thus reducing the administrative costs that the minimum fees theoretically cover. A minimum fee reflective of administrative

NOTES

1. Pour des raisons qui demeurent obscures, la CAPACOA a soutenu que l'augmentation proposée était même supérieure, soit 111 pour cent.
2. Il s'agit des tarifs 3.A (cabarets, cafés, etc.), 4 (concerts), 5 (expositions et foires), 6 (cinémas) et 11.A (cirques). À l'exception des tarifs 5 et 6, tous sont fonction d'un pourcentage d'une assiette tarifaire, qu'il s'agisse des recettes, des frais de production ou des dépenses de loisirs.
3. Le tarif de BMI Canada (prédécesseur de la SDE) au cours des années 1960 prévoyait une redevance de 2 \$ par match pour les sites offrant une capacité variant de 7 500 à 20 000 sièges. Le tarif de la CAPAC prévoyait une redevance annuelle de 200 \$ pour les sites comportant de 13 501 à 20 000 sièges, ce qui représente une redevance moyenne de 5 \$ par match, compte tenu d'un nombre d'environ 40 matchs.
4. Voir, par exemple, la décision de 1993 sur le tarif 2.A, Recueil des décisions de la Commission du droit d'auteur 1990-1994, pages 357-358.
5. Le problème a été empiré par le fait qu'aucun renseignement financier supplémentaire concernant l'un des exploitants représentés par la CAPACOA n'a été produit, malgré ce qui avait été promis à l'audience.
6. Il semblerait qu'une seule licence annuelle (ou saisonnière) pourrait facilement être délivrée à la plupart des titulaires de licence visés par le tarif 9, ce qui abaisserait les frais d'administration que la redevance minimale permet en théorie de

costs might then be acceptable for such annual licences, but it would be up to SOCAN to propose such a scheme in the future.

7. Copyright Board Reports 1990-1994, pages 411-412.
8. i.e., equating the royalties generated under the percentage of revenue and the proposed per-ticket royalty rate mechanisms yields the following equation: % royalty rate \times (tickets sold \times average price) = proposed royalty rate \times tickets sold.

Rearranging terms yields the following relationship: % royalty rate = proposed royalty rate/average price.

9. These weights were based on the already noted assumed ticket prices for the three types of sports events together with assumed average tickets sales per event of 4,000 for amateur sports, 4,000 for professional sports and 12,500 for major league sports. The total number of events for each of the three groups for 1999 were based on SOCAN's estimates (i.e., its summary of Royalties Generated by Tariff 9 Sports Events held in 1998 and 1999).

couvrir. Une redevance minimale traduisant les frais d'administration pourrait alors être acceptable dans le cas de ces licences annuelles, mais il appartiendrait à la SOCAN de proposer ce régime à l'avenir.

7. Recueil des décisions de la Commission du droit d'auteur 1990-1994, pages 411-412.
8. Une comparaison entre les redevances fondées sur le pourcentage de recettes et les redevances par prix d'entrée qui sont proposées donne lieu à l'équation suivante : % taux de redevance \times (billets vendus \times prix moyen) = taux de redevance proposé \times nombre de billets vendus.

Cette équation peut également être exprimée comme suit : % taux de redevance = taux de redevance proposé/prix moyen.

9. Ces facteurs de pondération étaient fondés sur les prix d'entrée moyens présumés qui ont déjà été mentionnés dans le cas des trois types d'événements sportifs ainsi que sur les ventes moyennes présumées de billets par événement, soit 4 000 billets dans le cas du sport amateur, 4 000 billets dans le cas du sport professionnel et 12 500 billets dans le cas des ligues majeures. Le nombre total d'événements se rapportant à chacun des trois groupes en 1999 était fondé sur les estimations de la SOCAN (c.-à-d. son sommaire des redevances générées par les événements sportifs visés par le tarif 9 et présentés en 1998 et 1999).

APPENDIX I

Sports Events - SOCAN Tariff 9				Royalty Fee = Maximum [\$38 (2 × rate) × tickets sold]		
Proposed Rates: cents (¢)						
Average Ticket Price	Amateur Sports	Professional Sports	Major League Sports	Number of Tickets Required to Generate Proposed Minimum Charge		
\$10 or less	0.50	0.60	1.50	7,600	6,333	2,533
\$10.01 - \$20	0.60	0.70	1.60	6,333	5,429	2,375
\$20.01 - \$30	0.70	0.80	1.70	5,429	4,750	2,235
\$30.01 - \$40	0.80	0.90	1.80	4,750	4,222	2,111
Over \$40	0.90	1.00	1.90	4,222	3,800	2,000
Minimum Royalty Fee \$38						

Alternate Rate Structure:		Royalty Fee = [%rate × (average price × tickets sold)] calculated quarterly or annually		
Average Ticket Price	Maximum Fee	Percentage rates ensuring that fees paid will be no more than double existing rates*		
\$10 or less	\$7.50	0.0667%	0.0800%	0.2000%
\$10.01 - \$20	\$15	0.0400%	0.0467%	0.1067%
\$20.01 - \$30	\$30	0.0233%	0.0267%	0.0567%
\$30.01 - \$40	\$40	0.0200%	0.0225%	0.0450%

Note: at plausible average ticket levels for each category, the %rate range is 0.035% to 0.057%.

* To determine the %rate that will ensure that royalty revenues are no more than double those received under the current rate set: %rate × (tickets sold × average price) = proposed rate × tickets sold → %rate = proposed rate/average price.

Potential Royalty Revenues Based on a percentage rate of 0.0500%										
					Current Rates - 1999			Alternate %Rate		
	Average Price	Average Tickets	Average Revenues	Events	Average Royalty	Royalties Generated	(%share)	Average Royalty	Royalties Generated	(%share)
Amateur	\$7.50	4,000	\$30,000	1625	\$19.57	\$31,801	27%	\$15	\$24,375	14%
Pro	\$15	4,000	\$60,000	525	\$22.65	\$11,891	10%	\$30	\$15,750	9%
Major	\$40	12,500	\$500,000	550	\$135.10	\$74,305	63%	\$250	\$137,500	77%
Total						\$117,998	100%		\$177,625	100%

Weighted %Rate Calculations:

- 1) Based on a current rate structure (% royalties generated): **0.0510%**
- 2) Alternative %rate structure (% royalties generated): **0.0481%**

ANNEXE I

Événements sportifs - Tarif 9 de la SOCAN				Redevance = Maximale [38 \$ (2 × taux) × billets vendus]		
Taux proposés : cents (¢)						
Prix d'entrée moyen	Sports amateurs	Sports professionnels	Sports des ligues majeures	Nombre de billets requis pour générer la redevance minimale proposée		
10 \$ ou moins	0,50	0,60	1,50	7 600	6 333	2 533
10,01 \$ - 20 \$	0,60	0,70	1,60	6 333	5 429	2 375
20,01 \$ - 30 \$	0,70	0,80	1,70	5 429	4 750	2 235
30,01 \$ - 40 \$	0,80	0,90	1,80	4 750	4 222	2 111
Plus de 40 \$	0,90	1,00	1,90	4 222	3 800	2 000
Redevance minimale 38 \$						

Structure de taux de rechange :		Redevance = [% du taux × (prix moyen × billets vendus)] calculée tous les trois mois ou annuellement		
Prix d'entrée moyen	Redevances maximales	Taux en pourcentage qui garantissent que les redevances versées ne seront pas supérieures au double des redevances selon les taux actuels*		
10 \$ ou moins	7,50 \$	0,0667%	0,0800%	0,2000%
10,01 \$ - 20 \$	15 \$	0,0400%	0,0467%	0,1067%
20,01 \$ - 30 \$	30 \$	0,0233%	0,0267%	0,0567%
30,01 \$ - 40 \$	40 \$	0,0200%	0,0225%	0,0450%

Note : Aux niveaux de prix d'entrée moyens plausibles pour chaque catégorie, l'éventail de taux en pourcentage est de 0,035% à 0,057%.

* Formule pour déterminer les taux en pourcentage qui garantiront que les recettes provenant des redevances ne seront pas supérieures au double des redevances qui sont reçues selon les taux actuels :
 taux en pourcentage × (nombre de billets vendus × prix moyen) = taux proposé × nombre de billets vendus →
 taux en pourcentage = taux proposé/prix moyen.

Recettes possibles provenant des redevances selon un taux en pourcentage de 0,0500%										
					Taux actuels - 1999			Taux en pourcentage de rechange		
	Prix moyen	Moyenne des billets	Moyenne des revenus	Événements	Redevances moyennes	Redevances générées	(Taux de pourcentage)	Redevances moyennes	Redevances générées	(Taux de pourcentage)
Amateurs	7,50 \$	4 000	30 000 \$	1 625	19,57 \$	31 801 \$	27%	15 \$	24 375 \$	14%
Pros	15 \$	4 000	60 000 \$	525	22,65 \$	11 891 \$	10%	30 \$	15 750 \$	9%
Majeures	40 \$	12 500	500 000 \$	550	135,10 \$	74 305 \$	63%	250 \$	137 500 \$	77%
Total						117 998 \$	100%		177 625 \$	100%

Calculs des taux pondérés :

- 1) Selon la structure de taux actuelle (% des redevances produites) : **0,0510%**
- 2) Selon la structure de taux de rechange (% des redevances produites) : **0,0481%**