



**Restaurants  
Canada**

The voice of foodservice | La voix des services alimentaires



HOTEL ASSOCIATION OF CANADA  
ASSOCIATION DES HÔTELS DU CANADA

**RCC** RETAIL  
COUNCIL  
OF CANADA

**Mémoire présenté au Comité  
permanent de l'industrie, des  
sciences et de la technologie dans  
le cadre de l'examen législatif de la  
*Loi sur le droit d'auteur***

**Décembre 2018**

## Introduction

Nous remercions le Comité de nous donner l'occasion de présenter nos commentaires dans le cadre de son examen de la *Loi sur le droit d'auteur*.

L'Association des hôtels du Canada est le principal porte-parole de l'industrie canadienne de l'hébergement et de l'hôtellerie. Depuis plus de 100 ans, elle s'efforce d'accroître la prospérité de l'industrie grâce au profond engagement de ses membres, à un militantisme efficace et à la prestation de programmes et de services à valeur ajoutée. L'Association des hôtels du Canada représente plus de 8 200 hôtels, motels et centres de villégiature. Ensemble, ils forment l'industrie canadienne de l'hébergement, qui génère 20,8 milliards de dollars et emploie 306 600 personnes au pays.

Restaurants Canada est une association nationale sans but lucratif qui représente l'industrie diversifiée et dynamique de la restauration et des services alimentaires au pays. Forte de plus d'un million d'employés, de 80 000 établissements et de 18 millions de clients par jour, l'industrie de la restauration est la première source d'emplois pour les jeunes. Elle contribue à la vie de quartier, stimule le tourisme et aide à faire rouler le secteur canadien de l'agroalimentaire. Les membres de Restaurants Canada comprennent 30 000 entreprises de tous les secteurs de l'industrie, notamment des restaurants, des bars, des traiteurs, des établissements institutionnels et leurs fournisseurs.

Le commerce de détail est le plus important employeur au Canada, procurant du travail à plus de 2,1 millions de Canadiennes et Canadiens. Le secteur génère annuellement plus de 76 milliards de dollars en salaires et en avantages sociaux. Les principales ventes de détail (hormis les véhicules et l'essence) ont totalisé 369 milliards de dollars en 2017. Les membres du Conseil canadien du commerce de détail (CCCD) représentent plus des deux tiers des principales ventes de détail au pays. Le CCCD est un organisme sans but lucratif financé par l'industrie, qui représente les petites, moyennes et grandes entreprises de chaque collectivité du pays. Nous sommes « La voix des détaillants<sup>MC</sup> » au Canada et représentons fièrement plus de 45 000 détaillants en tous genres : grandes surfaces, marchés d'alimentation, boutiques spécialisées, magasins à prix réduits, détaillants indépendants et commerçants en ligne.

L'Association des hôtels du Canada, Restaurants Canada et le Conseil canadien du commerce de détail sont au fait des inquiétudes de leurs membres au sujet des retards dans les processus de la Commission du droit d'auteur, particulièrement en ce qui a trait aux procédures de prise de décisions relatives aux tarifs proposés par la SOCAN et Ré:sonne.

Nous savons que le gouvernement du Canada a reconnu la grande importance du processus de fixation des tarifs liés au droit d'auteur et des délais pour la prise de décisions à la Commission du droit d'auteur. Devant les réformes législatives proposées à la Commission du droit d'auteur, qui comprennent des modifications structurelles à la *Loi sur le droit d'auteur*, nous souhaitons formuler des commentaires sur les sujets ci-après, donnés en rubrique par Innovation, Sciences et Développement économique Canada dans sa *Fiche d'information : Réforme de la Commission du droit d'auteur*.

## Règles et processus plus clairs

*Les consultations ont révélé que le cadre décisionnel actuel, qui comprend les pratiques évolutives de la Commission, ses jugements antérieurs, les décisions des tribunaux de contrôle et des énoncés de pratique, n'est pas clair pour tous les participants potentiels. Ces*

*réformes fourniraient des balises précises pour guider les participants et la Commission.*

**Réponse :** Nous comprenons la volonté de présenter des amendements pour clarifier le mandat de la Commission. Étant donné que des efforts sont actuellement déployés pour instaurer une culture d'efficacité, il est important de noter qu'il faut réfléchir à la rapidité des processus et de la prise de décisions. Compte tenu du volume et de la fréquence élevés des tarifs proposés, le respect et la communication appropriés des échéanciers devraient être une priorité. Les tarifs proposés devraient être fixés le plus efficacement possible, car nos associations n'ont pas les ressources internes nécessaires pour s'occuper de ces questions à temps plein ni les ressources pour embaucher des avocats, dont les honoraires sont très élevés.

### **Échéanciers rationalisés**

*Les délais dans la fixation des tarifs sont en grande partie structurels et ont nui à l'efficacité des marchés du droit d'auteur au Canada. Les utilisateurs attendent plusieurs années pour équilibrer leurs budgets, tandis que les sociétés de gestion ne sont pas en mesure de distribuer entièrement les redevances à leurs membres jusqu'à ce que les taux des redevances soient déterminés. Les services de transmission en continu de musique sur Internet ont souligné que les longs délais dans le processus d'établissement des tarifs et l'incertitude des prix qui en découle constituent un obstacle à l'entrée sur le marché canadien, réduisant ainsi les possibilités pour les créateurs et les consommateurs canadiens. Ces réformes permettraient d'accélérer et d'améliorer les procédures.*

**Réponse :** Nous convenons que les propositions tarifaires devraient être en vigueur plus longtemps, car il n'est pas logique que la plupart des tarifs ne soient valides que pendant un an. En fait, cela crée un arriéré important dans l'acceptation des propositions, ce qui a un effet négatif et fait en sorte que de nombreux tarifs sont appliqués rétroactivement. De plus, cela va à l'encontre de l'un de nos principaux objectifs, soit d'accroître la prévisibilité du système.

Cependant, les augmentations annuelles des tarifs pluriannuels devraient être établies dès le début, ce qui donnerait lieu à une souplesse indispensable et améliorerait la transparence. Par exemple, si on accepte un tarif triennal en 2020, il ne devrait pas changer jusqu'à la fin de 2022, à moins qu'une augmentation intégrée ait déjà été précisée.

Nous sommes également d'accord sur la réduction proposée du délai d'opposition de 60 à 30 jours. Nous comprenons que tout le monde doit travailler un peu plus vite et nous espérons que d'autres partenaires y contribueront.

Enfin, en ce qui concerne les échéanciers des prises de décisions, il est essentiel de veiller à ce que les parties intéressées aient suffisamment de temps pour formuler des commentaires sur le projet de règlement avant qu'il ne soit achevé.

### **Permettre aux vendeurs et aux acheteurs consentants de s'entendre**

*Les sociétés de gestion et les utilisateurs de droits de communication et d'exécution publique de la musique doivent passer par la Commission pour établir des redevances. À l'heure actuelle, la Loi sur le droit d'auteur ne permet pas explicitement à ces parties de négocier directement, ce qui constitue un obstacle important pour la gestion efficace des droits dans l'industrie de la musique. En permettant la conclusion d'ententes directes et le retrait de propositions tarifaires qui ne sont plus requises, ces réformes permettraient à la Commission*

*de se prononcer seulement lorsque nécessaire, ce qui libérerait des ressources pour les procédures plus complexes et contestées.*

**Réponse :** Nous convenons que la nouvelle proposition pourrait intégrer au système davantage d'incitatifs axés sur le marché et aider les entreprises et les producteurs de contenu à conclure des accords et des ententes de règlement plus logiques. On nous a assuré que nos membres pourraient se présenter devant la Commission en cas de différend, mais qu'il y a aussi une possibilité accrue de négocier une entente directe avec les producteurs de contenu.

Étant donné que ces dispositions seraient nouvelles, nous recommandons fortement que la Commission surveille de près la situation et représente l'intérêt commun. Nous demeurons prudents devant une éventuelle augmentation des coûts déterminée par une entente particulière entre un petit nombre de parties qui ne représentent peut-être pas l'ensemble de l'industrie. En fait, le système ne serait pas mieux servi par des prix à la baisse dictés par une entente unique et préjudiciable aux producteurs de contenu. Nous sommes pour l'équité et croyons que la Commission est la mieux placée pour faire le travail d'arbitre neutre.

Nous sommes également d'accord avec l'idée générale selon laquelle le consensus doit présider à tout changement. Aussi, nous nous engageons à collaborer pour encourager nos membres à montrer de l'ouverture devant le nouveau système. Collectivement, nos associations sont disposées à rencontrer la SOCAN, Ré:sonne et d'autres organismes, à collaborer avec eux et à conseiller la Commission au sujet d'ententes générales qui pourraient être plus avantageuses et que nous pourrions transmettre à nos membres.

### **Résultats escomptés**

*Globalement, les réformes visent une détermination plus rapide et plus prévisible des redevances, tout en continuant à protéger l'intérêt public. Elles cherchent à réduire les coûts de litiges et de transactions autant pour les utilisateurs que pour les créateurs, tout en permettant aux redevances tenues en réserve ou en prévision d'être utilisées de manière plus productive. Les utilisateurs pourraient connaître le coût des redevances plus rapidement, tandis que les sociétés de gestion pourraient transmettre ces redevances de manière accélérée à leurs membres.*

**Réponse :** Collectivement, notre objectif est d'éliminer l'application des tarifs de façon rétroactive. Nous espérons y parvenir grâce au nouveau régime. La tarification rétroactive trahit la défektivité du système et signifie que des modifications s'imposent de toute urgence. Nous comprenons que la Commission et les parties prenantes devront réagir plus rapidement aux tarifs proposés ou au dépôt d'objections, par exemple, et nous demeurons déterminés à jouer un rôle clé à cet égard.

Enfin, nous recommandons fortement l'utilisation d'un langage simple dans la communication des tarifs et des objections. Parfois, le langage et le jargon employés sont complexes et rendent très difficile la compréhension des procédures, ce qui entraîne des retards supplémentaires. Dans la mesure du possible, il faudrait privilégier un anglais et un français simples.

Au nom des secteurs de l'hébergement, de la restauration et de la vente au détail, nous remercions le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de nous avoir donné l'occasion de présenter notre point de vue.