

[Texte]

Je veux vous expliquer pourquoi, dans le domaine de la musique, la définition qui est là n'atteint pas le but recherché, c'est-à-dire encourager l'exercice collectif du droit d'auteur. Dans le projet de loi, on dit que dès l'instant où une entité représente plus d'une oeuvre, plus d'un répertoire ou plus d'un catalogue, comme on dit dans le métier, elle devient une société de gestion.

• 1200

En musique, il y a des éditeurs dont c'est le métier. Personne à la SODRAC ne contestera que CMRRA sont des sociétés qui agissent pour d'autres. Mais, il est clair, que si on veut encourager l'exercice collectif du droit d'auteur, il ne doit pas y avoir une multitude d'entités qui se qualifient comme sociétés de gestion. Dans l'exercice de ses fonctions, la commission sera tout de suite débordée par les intervenants qui se présenteront devant elle.

Je pense que la société de gestion serait mieux définie sous les réserves que j'ai mentionnées. Mais, la solution réside probablement dans une autre définition qui ne se retrouve pas dans le projet de loi C-60. C'est la définition d'entente cadre ou d'entente générale. C'est dans cette définition d'entente cadre, d'entente générale que réside peut-être l'idée de gestion collective.

À la lecture des articles 50(1) et suivant, nous craignons d'être entraînés à utiliser la commission comme une entité qui arbitre des litiges sur des cas particuliers. Ce n'est pas possible; sur le simple plan pratique, la commission sera tout de suite débordée.

Le plus bel exemple parmi ceux qui existent, c'est le contrat dont je parle dans mon mémoire. En Europe, une véritable histoire de négociation collective s'est articulée autour d'un contrat type. Le BIEM est un regroupement des sociétés qui perçoivent le droit de reproduction, comme la SODRAC qui en fait partie d'ailleurs, et le IFPI est un regroupement des producteurs phonographiques. Donc, ils ont dressé un contrat général qui définit le cadre général de leur relation. D'année en année, on change le taux, puisque l'Europe fonctionne à partir d'un pourcentage du prix de gros des disques. Auparavant, le pourcentage était établi sur le prix de détail. Au fil des années, on s'est rendu compte que c'était peu pratique. Alors, ils sont revenus à ce qu'ils appellent le PPD le *Publish Price to the Dealer*, c'est-à-dire la liste officielle de prix.

On voulait éviter de nuire au lancement du *compact disc*. On attendait beaucoup de ce médium. On a décidé que le pourcentage ne serait pas établi à partir du prix qui est très élevé pour l'instant mais à partir du microcassillon équivalent, plus 10 p. 100.

C'est une véritable histoire de négociation collective; on ne parle pas de titre dans le contrat type. Il y a le contrat général et au fil des relations d'affaires, les contrats sont dressés selon le contrat BIEM-IFPI.

[Traduction]

I would like to explain why the definition in the bill does not achieve the proposed aim, namely to encourage the collective exercise of copyright. According to the bill, whenever an entity represents more than one work, more than one repertoire or more than one catalogue, as we say in the trade, it becomes a licensing body.

In music there are publishers whose business that is. No one in SODRAC will challenge the fact that CMRRA is a society acting on behalf of others. However, it is clear that if we wish to encourage the collective exercise of copyright, there must not be a great many entities describing themselves as licensing bodies. Once it begins operating, the board will be immediately snowed under by applications from parties wishing to appear.

I believe that a licensing body would be better defined by taking into account the reservations I have mentioned. But the solution is probably to be found in another approach not taken in Bill C-60. It is the definition of a general or umbrella agreement. I think that the idea of collective administration can be better expressed within the definition of a general agreement.

Our reading of clause 50(1) and the following clauses leads us to fear that the board will be called upon to arbitrate disagreements between particular parties. This is just not possible, practically speaking; the board would be immediately snowed under.

To my mind, the best example is the contract I refer to in my brief. In Europe the practice of collective negotiation has grown up around a standard contract. The BIEM is an association of societies that collect reproduction rights, like the SODRAC which is, in fact, a member, and the IFPI is an association of record producers. So they have drawn up a general contract setting forth the framework of their relationship. From year to year the rates are changed, since the European practice is to set a percentage in relation to the wholesale price of records. Previously the percentage was set in relation to the retail price. It became apparent over time that this was not practical. So they returned to what is referred to as the PPD, that is, published price to dealer.

One concern was not to hold back the development of the compact disc market, considered to be very promising. It was decided that the percentage would not be established on the basis of the price, which is very high for the time being, but in relation to the equivalent long-playing album, plus 10%.

It is a striking instance of collective bargaining; no reference is made to any titles in the standard contract. There is the general BIEM-IFPI contract and for each particular business transaction the appropriate adjustments are made.