

LA GESTION COLLECTIVE
DU DROIT D'AUTEUR
DANS LA VIE MUSICALE

DR. ULRICH UCHTENHAGEN



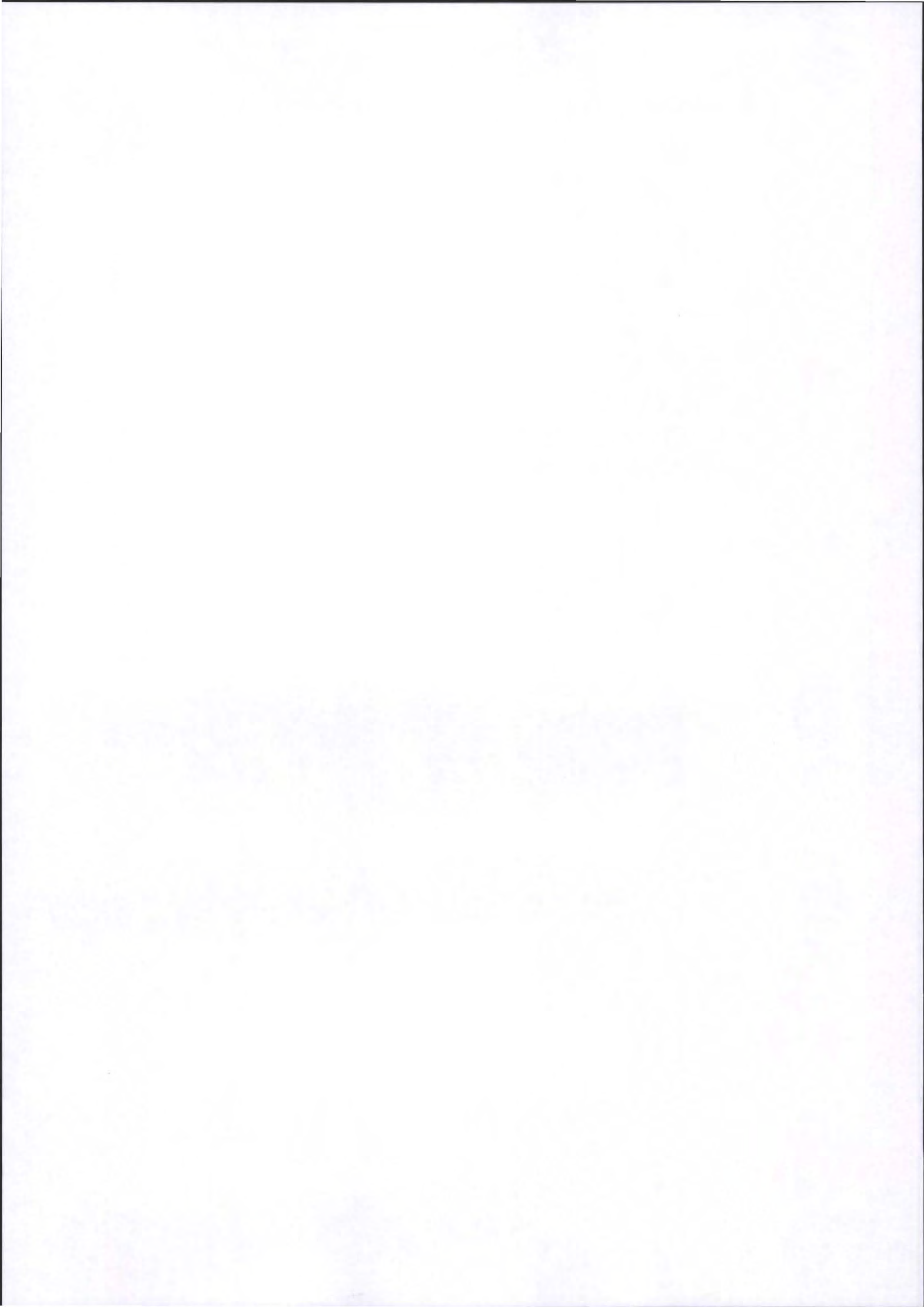
ORGANISATION
MONDIALE
DE LA PROPRIÉTÉ
INTELLECTUELLE

LA GESTION COLLECTIVE
DU DROIT D'AUTEUR
DANS LA VIE MUSICALE

DR. ULRICH UCHTENHAGEN



Octobre 2005



PRÉFACE

L'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) a décidé de publier, à titre posthume, le présent ouvrage. Dernière contribution écrite du Dr. Ulrich Uchtenhagen, elle témoigne de l'héritage du gigantesque savoir et de l'expérience immense de son auteur sur ce qui fut sa passion "La gestion collective du droit d'auteur dans la vie musicale". Présentée sous la forme d'un guide théorique et pratique d'une grande richesse, cette publication s'adresse tant à ceux qui œuvrent dans ce domaine qu'à ceux qui envisagent de s'y consacrer.

Le Dr. Uchtenhagen avait tenu à écrire en français, qui n'était pas sa langue maternelle, car il souhaitait que d'emblée l'une des langues officielles des Nations Unies soit disponible pour les pays en demande d'assistance, en attendant une traduction en anglais et en espagnol. Cette approche a eu pour conséquence un important travail de relecture et de rédaction partielle.

Au cours de sa vie, le Dr. Uchtenhagen a travaillé pour améliorer la gestion collective des œuvres musicales dans les pays en développement et les pays les moins avancés. À la tête de la Société suisse pour les droits des auteurs d'œuvres musicales (SUISA), il a institué le premier cours de formation sur la gestion collective des œuvres musicales qui eut lieu chaque année en coopération avec l'OMPI. Après 28 ans en tant que directeur général de la SUISA, il fut consultant auprès de l'OMPI et sa contribution aux programmes de coopération pour le développement fut colossale. Il avait à cœur de voir des sociétés d'auteurs émerger dans le plus grand nombre de pays, même ceux confrontés à un environnement économique fragile, afin d'apporter au monde de la création, en particulier celui des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique, le fruit de leur travail créatif.

Dans ses propos, il aimait souligner que la mise en place d'une infrastructure nationale appropriée demandait des connaissances de droit d'auteur tant sur un plan théorique que pratique et qu'un matériel de référence était indispensable pour savoir élaborer des tarifs, appréhender la documentation nationale et internationale des œuvres et des ayants droit, rédiger un règlement de répartition, assurer la distribution des droits et opérer une saine gestion comptable.

Ainsi, la création de sociétés d'auteurs ou l'amélioration des capacités de sociétés existantes requièrent de la part de leurs dirigeants une maîtrise de plus en plus pointue tant le sujet est devenu complexe et dépendant des technologies modernes. Le nombre des utilisations s'est élargi avec l'essor de nouvelles techniques de diffusion de la musique. Le réseau international constitué par les sociétés de gestion collective du droit d'auteur utilise des outils de communication et des standards dont les paramètres doivent être respectés. Les sociétés de gestion collective nouvellement établies sont amenées à s'intégrer à ce réseau moderne au risque d'un isolement pouvant leur être fatal. L'accès à divers systèmes d'informations et de données ainsi que les échanges entre sociétés sont indispensables à une saine gestion. Cette modernisation nécessite une adaptation particulière, en marge de laquelle les sociétés d'auteurs sont conduites également à effectuer des tâches dites "classiques" et propres à leurs fonctions.

L'ensemble de ces aspects, étayés de conseils forgés sur son expérience et d'exemples empruntés à son action sur le terrain, est traité dans ce manuel.

NOTE DE L'ÉDITEUR

La genèse de cet ouvrage tient avant tout à la foi que feu le Dr. Ulrich Uchtenhagen a vouée à l'approche adoptée par l'OMPI pour aider les pays en développement, les pays les moins avancés, et les pays d'Europe centrale et de l'Est, dans le domaine de la gestion collective. Cette orientation s'inscrivait dans le cadre d'un programme de développement intégré, où les biens et services culturels et les industries du droit d'auteur sont placés dans une perspective de création de richesses pour tous les ayants droit et de réduction de la pauvreté. Elle trouvait sa place également dans la prise de conscience de l'importance économique de la gestion collective pour tous ces pays.

La gestion collective est un domaine complexe et hautement spécialisé qui mérite une rationalisation des outils de gestion de base nécessaires à la transmission du savoir et au développement d'une pédagogie de la gestion collective.

L'élaboration de cet ouvrage a exigé du Dr. Uchtenhagen plus de deux ans de travail, d'intenses recherches ponctuées d'échanges avec des spécialistes et praticiens de la gestion collective à travers le monde, nonobstant le fruit de sa réflexion personnelle et de son immense expérience.

Le Dr. Uchtenhagen a souhaité que soit mentionnée la contribution des personnes suivantes dans le parachèvement de cet ouvrage:

- Dr. Patrick Masouyé, directeur par intérim, Division de la gestion collective du droit d'auteur et Dr. Simon Ouedraogo, conseiller principal, Bureau de la coopération pour le développement économique avec l'Afrique, avec lesquels l'auteur a eu d'innombrables séances de travail pour définir l'orientation générale, les choix thématiques de l'ouvrage, et la coordination de sa présentation. Ces personnes ont été également responsables de la révision linguistique des projets que l'auteur leur a soumis, ainsi que de la coordination de l'édition finale de ce manuel;
- Dr. Andreas Wegelin, directeur adjoint - Licences et répartition (SUISA) qui a aidé le Dr. Uchtenhagen dans ses travaux de recherche et lui a fourni une assistance précieuse en termes de documentation de base et historique sur la gestion collective;
- M. Martin Mariscurrena, directeur de la Confédération internationale des sociétés d'auteurs et compositeurs (CISAC) pour l'Amérique latine qui s'est entretenu avec le Dr. Uchtenhagen sur les pratiques de la gestion collective dans cette partie du monde et qui l'a aidé dans des recherches documentaires;
- M. Samuel Ahokpa, directeur du Bureau béninois du droit d'auteur (BUBEDRA), M. Komi A Amétépé, directeur du Bureau togolais du droit d'auteur (BUTODRA), M. Mamadou Sidibé, secrétaire général du Bureau malien du droit d'auteur (BUMDA), M. Serman Chavula, directeur général de la Société de droit d'auteur du Malawi (COSOMA) et M. Elie Rivière, ancien directeur général de la Société mauricienne de droit d'auteur (MASA) qui ont été des sources de référence en ce qui concerne les difficultés rencontrées dans leurs pays respectifs, ainsi que les réalisations au sein d'autres pays en développement et pays les moins les avancés du continent africain;
- Mesdames Nathalie Simonnet et Nathalie Danemark qui ont travaillé de façon intense sur les premiers projets de cet ouvrage et contribué à la mise en forme finale du présent manuel.

Les opinions exprimées sont celles de l'auteur et de certaines personnes qui ont participé à la conception et à l'élaboration de ce manuel, mais ne reflètent pas nécessairement celles de l'OMPI.

TABLE DES MATIÈRES

Préface
Note de l'éditeur
Prologue

Paragraphe

CHAPITRE 1 LES BASES - AUTEURS ET ÉDITEURS

1. POURQUOI FAUT-IL UNE GESTION COLLECTIVE DU DROIT D'AUTEUR ?	1
a. La volonté de l'auteur	2 à 7
b. La situation des clients	8 à 10
c. La position de l'État	11 à 14
d. La place des éditeurs	15 à 18
e. Essai d'une définition	19 à 23
2. IL N'Y A QUE LE PREMIER PAS QUI COMPTE	24
a. L'union entre les auteurs	25 à 31
b. L'avis des clients	32 et 33
c. Les droits concernés	34 à 42
d. Faut-il chercher l'alliance des musiciens ?	43 à 48
e. Le jeu en vaut-il la chandelle ?	49 à 51
3. LA GRANDE QUESTION DU MONOPOLE	52
a. Les contraintes de concentration	53 à 59
b. L'inconvénient des rivalités	60 à 63
c. Les risques d'abus de monopole	64 à 68
d. De la liberté d'association des auteurs	69 à 71
e. La libre concurrence relative au droit d'auteur : postulat ou utopie ?	72 à 75
4. UNE RÉALISATION PROGRESSIVE	76 à 78
a. Apprenti n'est pas maître	79 à 81
b. Un premier plan de travail	82 et 83
c. Prudence est mère de sûreté	84 à 86
d. Le passage à l'action	87
5. LES STATUTS	88 et 89
a. La forme juridique	90 à 92
b. Les principes de la gestion collective	93 et 94
c. Les organes	95
d. La participation des auteurs	115 à 119
e. La position des éditeurs	120 à 122
6. LES AUTEURS	123
a. Le contrat entre l'auteur et la société de gestion collective	124 à 132
b. Le principe de l'égalité de traitement	133 à 136
c. Le problème des pseudonymes	137 et 138
d. La protection sociale	139 à 143
e. La liberté d'action du sociétaire	144 à 148

7. LES ÉDITEURS	149 et 150
a. Le contrat d'édition	151 à 161
b. De l'importance de l'éditeur dans la vie musicale	162 à 166
c. Le contrat de l'éditeur avec la société de gestion collective	167
d. À partir de quel moment l'œuvre est-elle éditée ?	168 et 169
e. Le sous-éditeur	170 à 182

CHAPITRE 2 LA DOCUMENTATION - LE RÉPERTOIRE

1. LA DOCUMENTATION NATIONALE	186
a. Les données relatives aux auteurs et éditeurs comme sociétaires ou mandants	187 à 194
b. La déclaration des œuvres et la base de données des œuvres	195 à 205
c. Les pièces justificatives	206 à 210
d. Les contrats d'édition	211 à 214
e. Les contrats de sous-édition	215 et 216
2. LA DOCUMENTATION INTERNATIONALE	217 à 219
a. La documentation CAE/IPI	220 à 234
b. Les fiches internationales	235 à 241
c. Les cue-sheets	242 à 244
d. La documentation WWL/WID	245 à 251
e. Le passage au CIS	252 à 260
3. LE RÉPERTOIRE	261 et 262
a. Le répertoire national	263 à 267
b. Les répertoires étrangers	268 à 272
c. Les œuvres des auteurs n'appartenant pas à des sociétés de gestion collective du droit d'auteur	273 à 281
d. Les œuvres des auteurs inconnus	282
e. Le répertoire mondial	283 à 286

CHAPITRE 3 LES CLIENTS - LES TARIFS - LES LISTES DES ŒUVRES UTILISÉES

1. LE GRAND MONDE DE LA CLIENTÈLE	293
a. Partenaire ou sujet ?	294 à 298
b. Chacun son tour	299 et 300
c. De la puissance du préjugé	301 à 306
d. La rentabilité de la gestion collective	307 à 311
e. La recherche de solutions pratiques	312 à 317
2. LES CONTRATS AVEC LES CLIENTS	318 et 319
a. Contrat ou consentement unilatéral ?	320 à 324
b. L'étendue du consentement	325 à 326
c. Le paiement des redevances	327 à 333
d. La durée des contrats	334 à 338
e. Contrat individuel ou contrat collectif ?	339 à 344

3. LES TARIFS - LEURS ÉLÉMENTS	345 et 346
a. La norme principale	347 à 353
b. Les règles de calcul	354 à 368
c. Les montants fixes des redevances	369 à 372
d. Les rabais et réductions	373 à 378
e. Les redevances minimales	379 à 381
4. LES TARIFS - LEURS ÉTAPES SUCCESSIVES	382 à 384
a. Les préparatifs	385 à 387
b. Les négociations de tarifs	388 à 390
c. L'approbation des tarifs	391 à 395
d. La validité des tarifs	396 à 401
e. La durée des tarifs	402 à 404
5. LES LISTES DES ŒUVRES UTILISÉES	405 à 407
a. L'enfant mal aimé	408 et 409
b. La quantité des listes	410 à 412
c. Quelles listes ?	413 à 418
d. Les musiciens comme alliés	419 à 422
e. Les moyens de fortune	423 et 424
6. LES SERVICES CLIENTÈLE	425
a. Service centralisé ou services décentralisés ?	426 à 430
b. La surveillance de la vie musicale	431 à 435
c. La lutte contre la piraterie	436 à 442
d. La banque de données des clients	443 à 446
e. La coopération avec d'autres institutions	447 à 450

CHAPITRE 4 LA RÉPARTITION - LES FINANCES

1. LES PRINCIPES DE RÉPARTITION	454
a. Le principe de l'égalité de traitement de tous les auteurs	455 à 462
b. Le "suum cuique" ou le principe "à chacun son dû"	463 à 469
c. La subdivision des montants entre les auteurs et les éditeurs	470 à 475
d. Le principe de la répartition intégrale	476 à 479
e. L'autonomie de répartition	480 à 486
2. LES PROCÉDÉS DE RÉPARTITION	487
a. La technique du "rendez-vous"	488 à 496
b. Le traitement des œuvres inconnues	497 à 501
c. Les classes de répartition	502 à 507
d. Le calcul du montant par œuvre	508 à 514
e. Les clés ou barèmes de répartition	515 à 525
3. LES DÉCOMPTES	526 à 528
a. Le contenu des décomptes	529 à 534
b. Le calendrier des décomptes	535 à 541
c. Le contrôle des décomptes	542 à 545
d. Les paiements et les avances	546 à 550
e. Les franchises de paiement	551 et 552

4. LES FINANCES	553 et 554
a. L'absence de but lucratif	555 à 557
b. Les frais de gestion	558 à 563
c. Les intérêts	564 à 566
d. Les parts des auteurs, compositeurs et éditeurs inconnus	567 à 571
e. Les bilans et les comptes d'exploitation	572 à 574

CHAPITRE 5 LES RELATIONS INTERNATIONALES

1. LA CISAC	581
a. Quelques mots d'histoire	582 à 589
b. La procédure d'admission	590 à 596
c. Le contrat de représentation réciproque entre les sociétés de gestion collective	597 à 616
d. La Charte du droit d'auteur	617 à 623
e. La coopération et le projet CIS	624 à 631
2. LE BIEM	632
a. Quelques mots d'histoire	633 à 652
b. La procédure d'admission	653 à 656
c. Le contrat de représentation réciproque entre les sociétés de gestion collective des droits de reproduction	657 à 662
d. Le contrat type BIEM-IFPI	663 à 670
3. LES SOCIÉTÉS-SŒURS	
a. Les débuts et le développement de la gestion collective	671 à 677
b. Les auteurs, compositeurs et éditeurs désireux de passer d'une société à l'autre	678 à 683
c. Les litiges et leur règlement	684 à 687

CHAPITRE 6 LES ŒUVRES SOCIALES ET CULTURELLES

a. Le financement des institutions sociales et de la promotion culturelle	690 à 697
b. Les modèles de protection sociale	698 à 703
c. L'éventail de la promotion culturelle	704 à 708

CHAPITRE 7 L'ORGANISATION INTERNE DES SOCIÉTÉS DE GESTION COLLECTIVE

a. L'organigramme	711 à 715
b. Les voies hiérarchiques et la concertation	716 et 717
c. Les directives et délégations	718 à 720
d. Le rôle de l'informatique	721 à 723
e. L'importance de la planification	724 et 725

PROLOGUE

Vous êtes auteur, compositeur ou éditeur désireux de mieux comprendre les rouages de la gestion collective du droit d'auteur ou vous êtes sollicité pour mettre sur pied une société de droit d'auteur : cet ouvrage vous concerne.

Hormis les conférences, les tables rondes et les cours de formation, il est important d'avoir une vue d'ensemble de la gestion collective du droit d'auteur telle que pratiquée dans la majorité des pays du globe. Sans pour autant se limiter à la description des procédés et structures, une vue d'ensemble permet de présenter les principaux aspects d'un développement qui perdure depuis presque 150 ans. La gestion collective dans la vie musicale non théâtrale débuta en 1851.

On renoncera délibérément à présenter ici une introduction juridique, même s'il est vrai que certains droits d'auteur sont les objets mêmes de la gestion collective. Toutefois, il n'est pas indispensable d'être juriste pour s'orienter dans ce domaine. Dans le monde, entre 15 000 et 20 000 personnes travaillent dans ce métier et les juristes forment une petite minorité. Même s'il est recommandé de relire, de temps en temps, la loi sur le droit d'auteur de son pays, la Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques, voire un traité de droit d'auteur, cela n'est pas une condition préliminaire pour la lecture du présent manuel.

Ce manuel contient des références aux expériences récentes menées dans certains pays où ont été érigées des sociétés de gestion collective du droit d'auteur. Les exemples de l'Algérie, du Chili, du Costa Rica, du Malawi, de l'île Maurice et du Niger y sont rappelés et illustrent le caractère pratique de ce manuel.

L'expression "société d'auteurs" englobe toutes les formes de groupements ou d'associations d'auteurs pour l'exercice en commun de leurs droits. Les sociétés privées sont le plus souvent des sociétés coopératives correspondant à la volonté de défense commune d'intérêts dans les pays où les auteurs ont pris l'initiative de gérer leurs droits collectivement. Il peut s'agir aussi d'organismes étatiques ou semi-étatiques installés par l'État pour s'occuper de la gestion collective du droit d'auteur. Ces administrations, bureaux ou organisations sont également englobés par le terme "sociétés d'auteurs".



CHAPITRE 1 LES BASES - AUTEURS ET ÉDITEURS

1. POURQUOI FAUT-IL UNE GESTION COLLECTIVE DU DROIT D'AUTEUR ?

1. Toutes les lois nationales et conventions internationales confèrent des droits privés et exclusifs aux auteurs. Ainsi, c'est l'auteur ou le compositeur seul qui décide si, quand et où, son œuvre sera exécutée publiquement, radiodiffusée ou enregistrée. Ces droits, dans leur ensemble, sont connus sous l'expression générique de "droits patrimoniaux" de l'auteur.

a. La volonté de l'auteur

2. Avant de se prononcer sur les différentes formes et modalités d'utilisation de son œuvre, l'auteur doit décider de la sortir ou non de son tiroir. En cas de publication – ce qui correspond au désir de la grande majorité des auteurs – il peut la présenter lui-même en public, par exemple, comme musicien; il peut aussi produire des disques ou cassettes et les vendre. Personne ne l'en empêchera; le droit d'auteur compte depuis plus d'un demi-siècle au nombre des droits de l'homme avec toutes les garanties de son libre exercice.

3. Avec la même liberté d'action, l'auteur peut chercher et choisir un éditeur qui se chargera de confectionner des exemplaires de l'œuvre et de les mettre en circulation. À cette fin, il conclut avec son éditeur un contrat – appelé "contrat d'édition" – et lui remet l'œuvre à publier (voir par. 151 à 161). A ce stade, retenons simplement que l'auteur et l'éditeur sont liés pour rechercher ensemble le succès de l'œuvre auprès du public.

4. Quand l'œuvre apparaît sur le marché, le public commence à s'y intéresser. Les disques ou cassettes vendus dans le commerce sont tôt ou tard utilisés aux fins de radiodiffusion et/ou d'exécution publique dans des restaurants, magasins et autres lieux publics. Le compositeur est rarement consulté; l'œuvre suit, pour ainsi dire, "les lois du marché".

5. Les compositeurs se sont rapidement rendus compte que toute surveillance des destinées de leurs œuvres leur échappait dès leur publication. Ils avaient le choix entre se résigner – considérant les utilisations de leurs œuvres comme l'apanage du succès des ventes d'exemplaires – ou défendre leurs droits. Les premiers dés furent jetés en 1847, quand trois compositeurs Ernest Bourget, Paul Henrion et Victor Parizot, attablés dans le café-restaurant "Les Ambassadeurs" à Paris, entendirent des musiciens jouer une de leurs œuvres et refusèrent de payer leur consommation tant qu'ils ne seraient pas dédommagés pour l'utilisation de leur musique. Un procès s'en suivit. Encouragés et appuyés par l'éditeur de musique Jules Colombier, les compositeurs gagnèrent leur action judiciaire. Peu de temps après, la Société des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique (SACEM) fut fondée (1851).

6. Cette première union d'auteurs, compositeurs et éditeurs pour exercer en commun leur droit d'exécution publique – à l'époque, les autres droits patrimoniaux n'étaient pas encore connus – servit d'exemple à d'autres associations d'auteurs dans de nombreux pays. L'enthousiasme régnait malgré des débuts très durs, des oppositions farouches et l'indifférence désespérante des pouvoirs publics. Il a fallu plus d'un siècle pour que la gestion collective du droit d'auteur s'affirme comme un acquis de la vie musicale à travers le monde.

7. Pour résumer, on constate que la gestion collective du droit d'auteur dépend essentiellement de la volonté des auteurs. Leur décision de s'unir pour exercer en commun leurs droits patrimoniaux est la base même des sociétés d'auteurs. Cette constatation caractérise également les pays où sont installés des organismes étatiques ou semi-étatiques.

b. La situation des clients

8. Ceux qui se servent de la musique en dehors de la sphère privée – aux fins d'exécution publique, d'émissions de radiodiffusion ou de production de phonogrammes (disques, CD ou cassettes) – sont généralement désignés sous le terme d'"usagers". Ce mot, toutefois, traduit un manque de respect pour les milliers de promoteurs, d'experts et de mélomanes dont la vocation est d'agir comme intermédiaires pour offrir au grand public la musique de leur goût et de leur choix. Malgré leur intérêt pécuniaire connu, leur rôle n'en est pas pour autant diminué car, sans leurs activités, la diffusion de la musique ne pourrait avoir lieu. Pour souligner cet aspect, on emploiera dorénavant le mot "client" au lieu d'"usager".

9. Vu l'ampleur de la vie musicale à notre époque, le client se voit dans l'impossibilité de respecter les droits d'auteur si les auteurs ne lui facilitent pas la tâche. Voici un exemple : supposons une radio diffusant annuellement les œuvres musicales d'environ 30 000 compositeurs nationaux et étrangers – un chiffre qui correspond aux statistiques relevées auprès de la majorité des radiodiffuseurs. Selon les dispositions légales, cet organisme de radiodiffusion est obligé de contacter au préalable les 30 000 compositeurs pour savoir si, combien de fois et sous quelles conditions pécuniaires, ceux-ci consentiraient à l'émission de leurs œuvres. Abstraction faite de l'expérience qui montre que la majorité des compositeurs ne répond jamais à ces prises de contact, il faut constater qu'un tel procédé serait tout simplement absurde. L'utilisation en masse de la musique exige un service spécial où les droits des auteurs sont réunis en une seule main, ce qui permet aux clients de les respecter plus facilement.

10. Cette nécessité d'une organisation spéciale sous forme de concentration des droits des auteurs auprès d'une société explique la position des radiodiffuseurs, des associations d'hôtels et d'autres clients en faveur de la gestion collective lorsqu'ils constatent l'hésitation des auteurs à se regrouper.

c. La position de l'État

11. Le fait qu'en 1851 quelques auteurs et éditeurs se soient réunis pour fonder la SACEM a eu la même signification pour l'État français que de créer une nouvelle entreprise de transport ou de réaliser la construction d'un théâtre. C'était une affaire privée d'une poignée de gens. Un siècle plus tard, en 1985, l'État français a eu une autre attitude (voir par. 676). Quels sont les motifs de cette évolution ?

12. Une société qui parvient à rassembler tous les auteurs, compositeurs et éditeurs de son pays et à s'assurer de la représentation de ceux de l'étranger, disposant ainsi des droits d'auteur relatifs au "répertoire mondial de la musique", obtient sur le marché de la musique une position très forte, éventuellement même "dominante" au sens de la législation anti-cartels. L'existence professionnelle de clients importants, comme les organismes de radiodiffusion ou les dancings, dépend de l'autorisation de la société d'auteurs. L'activité de cette société ne peut donc pas échapper aux mesures que prend l'État concernant le contrôle des monopoles. Faut-il chercher à se soustraire à cette surveillance ou faut-il, au contraire, accepter un droit de regard de l'État dans le sens d'une approbation officielle de la gestion collective du droit d'auteur ? Les avis sont partagés, mais on note dans ce contexte qu'il n'y a guère de sociétés d'auteurs, à notre époque, qui ne soient pas surveillées par l'État. L'expérience montre qu'il vaut mieux accepter un "*modus vivendi*" avec l'État que de courir les risques d'une application soudaine de lois générales de lutte contre les monopoles et leurs abus.

13. Au cours des dernières décennies, de nombreux États ont introduit dans leurs lois sur le droit d'auteur une rémunération pour la "copie privée", qui ne peut être perçue et répartie que par des sociétés d'auteurs. Les législateurs étaient de l'avis qu'il ne suffisait pas d'obliger le paiement de cette rémunération, mais qu'il incombait également à l'État d'assurer correctement sa perception et sa répartition. Ainsi, l'État est entré définitivement dans la gestion collective du droit d'auteur.

14. Le commerce mondial s'est également rendu compte de l'importance économique croissante du droit d'auteur dans ce qu'on appelle "l'époque de l'information". Par la signature de l'Accord sur les aspects des

droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord sur les ADPIC) en 1994, les États s'obligeaient à garantir le droit d'auteur et les moyens de le faire respecter. Cette obligation contrastait avec une certaine indifférence des États à l'égard des questions qui touchaient au droit d'auteur. Désormais l'État ne peut pas se limiter à établir et maintenir une justice qui répond promptement à toute atteinte au droit d'auteur; il doit en plus veiller à ce que ce droit soit exercé avec certitude et de façon ordonnée. Cette conclusion n'est pas partagée par tous les milieux intéressés, mais tend à s'imposer de plus en plus. L'État ne peut pas se soustraire à l'obligation de garantir un exercice paisible et sans aléas de tous les droits privés. Dans ce sens, il ne peut pas ignorer les auteurs qui s'efforcent de sauvegarder le respect de leurs droits par une gestion collective de ceux-ci.

d. La place des éditeurs

15. L'auteur est le titulaire original de tous les droits relatifs à sa création. Quand il signe un contrat d'édition avec un éditeur, ses droits de publication, de confection d'exemplaires de l'œuvre et de mise en circulation passent à ce dernier. Souvent, les éditeurs réclament aux auteurs de leur céder également leurs droits d'exécution publique, de radiodiffusion et d'enregistrement. Ces droits que les éditeurs qualifient de "droits supplémentaires" sont complémentaires à la cession du droit de publication. Cette cession additionnelle est devenue coutumière, à tel point que les éditeurs finissent par disposer souvent de l'ensemble des droits patrimoniaux pour les œuvres qu'ils publient.

16. Les radiodiffuseurs, les dancings et autres clients diffusent presque exclusivement des œuvres musicales publiées; les œuvres manuscrites sont de plus en plus rares sur le marché. Si les éditeurs de musique sont écartés de la gestion collective du droit d'auteur, celle-ci se limite à la partie insignifiante des œuvres manuscrites et risque de rencontrer des difficultés pouvant mener à l'échec. Les sociétés d'auteurs sans alliance avec les éditeurs – phénomène particulier à l'Amérique latine – mènent une existence difficile.

17. C'est pour cette raison que les auteurs français – pour en revenir à l'histoire de la SACEM – se sont associés dès le début avec les éditeurs de musique, évidemment sous la condition que ceux-ci cèdent, comme des auteurs, tous les droits d'exécution publique et de radiodiffusion à la SACEM et tous les droits de reproduction à la Société pour l'administration des droits de reproduction mécanique des auteurs, compositeurs et éditeurs (SDRM). Une grande majorité de sociétés ont suivi cette voie.

18. La réputation des éditeurs, dans l'opinion de certains auteurs, n'a pas toujours été la meilleure. Leurs liaisons avec les auteurs pour une gestion commune des droits patrimoniaux les ont conduit à partager avec ceux-ci les revenus provenant des exécutions publiques, de la radiodiffusion et des enregistrements; ce partage s'est fait selon des critères bien établis et sans arbitraire. Dans cette optique, les sociétés d'auteurs font obligation à leurs sociétaires, lors de leur adhésion comme mandataires ou membres, de reconnaître les parts fixées dans le règlement de répartition comme étant invariables et inaltérables. Cette fixation de parts a codifié en quelque sorte les relations entre auteurs et éditeurs dans la gestion collective des droits patrimoniaux et a permis d'apaiser certaines tensions. Cela a également permis, lors de rencontres en assemblée générale ou à l'occasion de réunions, aux auteurs et éditeurs d'examiner non seulement des sujets inscrits à l'ordre du jour, mais encore de régler certaines divergences.

e. Essai d'une définition

19. En résumant ce qui précède, on constate que les sociétés d'auteurs, en exerçant collectivement les droits patrimoniaux des auteurs, fonctionnent comme des intermédiaires entre la production (création) et la consommation dans le marché de la musique. Ces sociétés concentrent entre leurs mains les droits patrimoniaux relatifs à la musique qui ne peuvent plus être exécutés individuellement. Cette concentration incite les clients à les respecter.

20. Par cette définition, les sociétés d'auteurs se rangent parmi les entreprises de prestation de services. Elles déchargent les auteurs et éditeurs du souci d'exercer des droits patrimoniaux dans un marché aux potentialités illimitées et offrent aux clients la chance d'utiliser la musique sans restriction et sans risque d'être en conflit avec les droits des auteurs.

21. Il serait erroné de considérer les sociétés d'auteurs exclusivement comme défenderesses des intérêts des auteurs et des éditeurs; elles servent aussi les clients. Une attention toute particulière devrait donc être portée à cette fonction de prestation de services indispensable pour la diffusion de musique telle qu'on la connaît actuellement. En mettant l'accent sur la fonction de prestation de services, la société d'auteurs se libère de la réputation d'être une organisation à tendance unilatérale. Elle est reconnue comme une entité intermédiaire et indispensable dans la vie musicale.

22. Hormis l'exercice de leurs droits en commun, les auteurs et compositeurs rencontrent d'autres problèmes. Dans plusieurs pays, ils ont confié l'ensemble de leurs préoccupations à leur société d'auteurs. Ainsi, sont apparues des activités d'ordre syndical guère conciliables avec des fonctions d'intermédiaire liées à la gestion collective du droit d'auteur. Or, la gestion collective du droit d'auteur ne saurait souffrir de pressions syndicales. Face à cette situation, de nombreux législateurs ont décrété que les organes de l'État n'autoriseraient que des sociétés d'auteurs ayant comme seul objet exclusif la gestion collective des droits patrimoniaux. Même en l'absence de telles dispositions législatives, il est recommandé de suivre cette orientation et d'exclure toute activité marginale de nature syndicaliste.

23. Cette recommandation en faveur d'une fonction de pure prestation de services dans la gestion collective du droit d'auteur ne signifie pas pour autant que la société d'auteurs reste insensible aux problèmes sociaux et culturels de ses sociétaires. La protection sociale des auteurs, compositeurs et éditeurs ainsi que la promotion du répertoire musical national constituent des activités très importantes pour les sociétés d'auteurs (voir par. 689 et suiv.). Toutefois, ces activités sociales et culturelles ne doivent pas déteindre sur les relations entre la société et ses clients, ni détériorer la prestation de services. Pour citer un exemple : une société d'auteurs ne saurait lier l'autorisation de diffuser de la musique à la condition de voir les auteurs invalides trouver des emplois auprès des organismes de radiodiffusion ou encore d'obliger ceux-ci à diffuser toute œuvre nouvellement créée dans le pays.

2. IL N'Y A QUE LE PREMIER PAS QUI COMPTE

24. Imaginons la situation suivante : la conjoncture nationale est propice à la mise sur pied d'une société de gestion collective du droit d'auteur. Un groupe d'auteurs décide de s'engager dans cette voie, ou un ministre en confie la tâche à une personne. Comment procéder ? Quelle est la première démarche et quelles sont les étapes suivantes ?

a. L'union entre les auteurs

25. Il va sans dire que la priorité est de s'occuper des auteurs nationaux et d'établir un dialogue. Il se peut que ceux-ci disposent déjà d'une association culturelle : elle sera le premier interlocuteur. En l'absence d'une telle association, ce sont, par expérience, les chefs des services musicaux des organismes de radiodiffusion qui connaissent le mieux les milieux des auteurs et compositeurs. Dans certains pays, l'invitation au dialogue s'est faite par la voie de publications dans les principaux journaux, ce qui a permis d'établir les premiers contacts.

26. Combien d'auteurs et compositeurs vont s'inscrire comme sociétaires ? Sur la base des statistiques des sociétés de gestion collective, en comparaison de la population, on peut déduire qu'en moyenne on compte pour 1000 personnes un à deux compositeurs de musique et auteurs de texte. On ignore, bien sûr, si la majorité de ces auteurs et compositeurs vont s'associer rapidement, avant même que la société ait fait ses preuves. Il est donc recommandé d'évaluer avec prudence le nombre des futurs sociétaires.

27. Après avoir contacté les auteurs et compositeurs, il est suggéré de les inviter à une réunion d'information et d'échange de vues. Il est de coutume que des experts de l'OMPI participent à de telles réunions pour faire part de leur expérience sur la mise en place d'un système de gestion collective et analyser les conditions particulières propres au pays.

28. Les regroupements éventuels d'auteurs et compositeurs par région, langue, genre de musique ou religion méritent une attention particulière. Par exemple, on a pu constater en Europe des tensions entre les compositeurs de musique dite "sérieuse" et de musique dite "légère". Aussi toute dissidence qui se dessine doit être traitée avec le plus grand soin.

29. Dans tout pays se préparant à la gestion collective du droit d'auteur, on découvre des auteurs ou compositeurs qui se sont déjà affiliés à des sociétés d'auteurs étrangères. Il s'agit souvent d'auteurs et compositeurs qui ont déjà acquis une renommée qui va au-delà des frontières nationales. Il est vivement recommandé de gagner ces auteurs et compositeurs à la cause de la société nationale de gestion collective, sans exiger leur retrait de la société étrangère et en leur permettant, bien au contraire, d'y rester affilié. Du contrat avec la société étrangère, on pourra soustraire le territoire du pays d'origine de l'auteur ou compositeur et lui permettre ainsi de s'affilier à la société de ce territoire (par. 225 et 682). Une telle attitude contribuera également à diminuer les tensions bien connues entre compositeurs dits "établis" et ceux qui débutent.

30. Cette période des premiers contacts comprend également le rapprochement avec les éditeurs de musique. Il est important de savoir si la majorité des œuvres nationales ont été éditées dans le pays ou à l'étranger. La nature et l'étendue des rapports entre les éditeurs nationaux et l'industrie phonographique nationale et internationale fourniront d'autres éléments à prendre en considération. Il s'agira en particulier de déterminer si les intérêts éditoriaux prédominent sur ceux des producteurs de disques et cassettes dans le pays. En outre, la présence et le poids des entreprises multinationales de communication vont jouer un rôle sur le choix de la future structure nationale de gestion collective du droit d'auteur.

31. Tous ces efforts de clarification permettront de voir les limites de la cohésion entre les compositeurs, auteurs et éditeurs au sein de la nouvelle société. Si le résultat n'est pas satisfaisant, il est recommandé – avant de poursuivre les travaux de mise en place – de consulter les organes compétents de l'État. La position de l'État peut consister soit à affirmer que les auteurs devront gérer leurs droits eux-mêmes, soit à déterminer qu'une seule et unique société de gestion collective gèrera les droits des auteurs. Cette dernière solution revient à instituer un monopole. Si l'État envisage une position de monopole pour la jeune société, on aura probablement moins de difficultés avec une concentration des droits qu'en cas de liberté de création de sociétés de gestion collective.

b. L'avis des clients

32. Parmi les clients potentiels de la société, il est suggéré de prêter une attention toute particulière à l'attitude de l'organisme de radiodiffusion et de télévision de l'État. Il s'agit du client numéro un, non seulement pour l'importance de la redevance qu'il doit payer, mais encore pour l'exemple qu'il constitue pour les autres clients. Comment obliger un hôtelier à s'acquitter de sa redevance pour la réception publique d'œuvres radiodiffusées et télévisées dans son établissement, si le puissant émetteur des programmes ne respecte pas le droit d'auteur ? Et que faut-il penser d'un État qui promulguerait une loi reconnaissant aux auteurs des droits exclusifs, avec des sanctions en cas d'infraction, et tolérerait leur ignorance par l'un de ses grands organismes ? Il est donc vivement conseillé de faire une analyse profonde de la situation nationale avant d'investir davantage de forces et de moyens dans la mise sur pied d'une société de gestion collective. Une déclaration de bonne intention de l'organisme de radiodiffusion et de télévision constituera une garantie. On peut penser que la position du ministère de tutelle de cet organisme en faveur d'un règlement rapide et satisfaisant aura le poids d'un engagement. En l'absence de telles déclarations, on pourrait songer à engager un procès auprès des tribunaux pour faire reconnaître et appliquer le droit de radiodiffusion des auteurs et compositeurs avant de poursuivre la mise sur pied de l'organisme de gestion collective. Il semble qu'un retard

de deux ans dans la création d'une société d'auteurs serait moins grave que l'établissement d'une société d'auteurs qui tournerait à vide.

33. Il est essentiel de contacter rapidement les principales associations de clients dès le début pour éliminer ou surmonter d'éventuels préjugés. Ces contacts de première heure font des associations de clients des partenaires pouvant intervenir d'une manière constructive. L'annonce de la création d'une société nationale d'auteurs trouvera un écho tout à fait différent auprès d'une association de clients informée à l'avance. Une association surprise n'hésitera pas à montrer de la méfiance, sinon de la réticence.

c. Les droits concernés

34. Si la société d'auteurs sert d'intermédiaire entre la production (création) et la consommation du marché de la musique, il en résulte qu'elle ne gère que les droits que les auteurs, compositeurs et les éditeurs ne sont pas en mesure d'exercer eux-mêmes. Ces droits se réfèrent, selon les exemples présentés, à la "trilogie" des droits patrimoniaux :

- droit d'exécution publique,
- droit de radiodiffusion, et
- droit d'enregistrement ou de reproduction.

35. Est-ce qu'une nouvelle société d'auteurs doit gérer cette trilogie ? La réponse à cette question dépend de la situation propre au pays, à savoir s'il existe une industrie phonographique, et dans l'affirmative, si celle-ci signe des contrats d'exclusivité avec les compositeurs. Si la nouvelle société de gestion collective doit lutter contre la piraterie, la gestion des droits de reproduction s'avère indispensable.

36. En Europe continentale, il est de coutume que les sociétés de gestion collective s'occupent de l'entière trilogie des droits patrimoniaux, soit sous forme d'une administration unie, soit par deux sociétés jumelées, comme la SACEM-SDRM en France, ou BUMA-STEMRA aux Pays-Bas. Dans les pays scandinaves, ce sont les sociétés nationales qui gèrent les droits d'exécution publique et de radiodiffusion. Elles ont établi une agence commune, le Bureau nordique du droit d'auteur (NCB), pour gérer le droit de reproduction.

37. Dans le monde anglo-américain, les éditeurs n'ont pas adopté une gestion commune des droits de reproduction. Ils ont considéré que ce droit faisait partie intégrante de leur activité éditoriale et qu'il leur a été cédé par le compositeur dans le cadre du contrat d'édition. Par conséquent, un fabricant de disques ou de cassettes en Grande-Bretagne ou aux États-Unis d'Amérique obtient le consentement d'utiliser de la musique sous forme de "licence" de la part de l'éditeur. Mais étant donné que le droit de reproduction ne se limite pas à l'industrie phonographique et englobe également, par exemple, les enregistrements de radio et télévision et, plus récemment, l'encaissement des rémunérations pour copies privées, les éditeurs et les auteurs ont édifié des sociétés de gestion collective pour des revenus de moindre importance correspondant au droit de reproduction. Ainsi se sont formées la Société pour la protection du droit de reproduction mécanique (MCPS) en Grande-Bretagne et la Harry FOX Agency aux États-Unis d'Amérique. Ces sociétés se sont chargées également de la représentation des répertoires étrangers – y compris les relations avec l'industrie phonographique – et sont passées à des revenus plus conséquents. La PRS en Grande-Bretagne, ASCAP et BMI aux États-Unis d'Amérique ne gèrent que les droits d'exécution publique et de radiodiffusion.

38. En Amérique Latine, les sociétés d'auteurs se situent entre "le système européen et celui nord-américain". Ces sociétés gèrent principalement les droits d'exécution publique et de radiodiffusion d'une manière similaire au monde anglo-américain. À l'exclusion des droits de reproduction pour les œuvres nationales qui se trouvent entre les mains des éditeurs, quelques sociétés gèrent également de façon partielle ces droits pour les répertoires étrangers. Les efforts pour harmoniser et coordonner les relations entre les sociétés latino-américaines dans le domaine des droits de reproduction ont culminé récemment avec la fondation de LATINAUTOR, organisation faitière du monde ibéro-américain.

39. En Afrique francophone, les organismes étatiques ou semi-étatiques gèrent, sans exception, la trilogie des droits patrimoniaux. Par contre, en Afrique anglophone, plusieurs sociétés d'auteurs se limitent, à l'image de la Société pour les droits de représentation et d'exécution (PRS), à la gestion des droits d'exécution publique et de radiodiffusion. En Afrique du Sud, deux sociétés non jumelées s'occupent d'une part des droits d'exécution publique et de radiodiffusion et, d'autre part, des droits de reproduction; il s'agit respectivement de SAMRO et de SARRAL.

40. En résumé, on peut dire que les droits d'exécution publique et de radiodiffusion forment le noyau de la gestion collective et que le droit de reproduction s'y ajoute lorsque les éditeurs ne s'y opposent pas.

41. Que se passe-t-il avec le droit de publication ? L'auteur est en mesure d'exercer ce droit lui-même. La dimension actuelle du marché de la musique ne l'empêche pas de décider librement quand, comment et où son œuvre est publiée pour la première fois, ni de confier la publication de son œuvre à l'éditeur de son choix. En se basant sur la définition selon laquelle la société de gestion collective sert d'intermédiaire lorsque l'exercice individuel d'un droit d'auteur s'avère trop difficile ou impossible, on constate qu'une société de gestion collective ne s'occupe pas du droit de publication et ne touche pas à cette prérogative de l'auteur. Quelques sociétés, dans les contrats signés avec les auteurs, se font céder "tous les droits patrimoniaux". Cette formule est inappropriée et il est conseillé d'énumérer chaque droit qui fait l'objet d'une gestion collective, en éliminant le droit de publication.

42. Le droit d'auteur se compose des droits patrimoniaux – que nous venons de traiter – et du droit moral. Par "droit moral", on entend la protection de la paternité et de l'intégrité de l'œuvre. L'auteur peut revendiquer d'être nommé comme tel dans toutes les exécutions publiques et radiodiffusions de son œuvre et exiger que son nom figure sur toutes les étiquettes de disques ou de cassettes contenant son œuvre. Il peut intervenir quand son œuvre a été mutilée, déformée ou altérée, tout spécialement quand ces modifications blessent son honneur ou sa réputation. Le droit moral est incessible et ne peut être exercé que personnellement par l'auteur. Cela signifie qu'une société de gestion collective n'a pas à intervenir. Cependant elle peut, et c'est souvent le cas, assister l'auteur dans ses efforts pour faire respecter la paternité et l'intégrité de ses œuvres. En outre, dans toutes ses activités de gestion collective des droits patrimoniaux, une société de gestion collective veille à n'autoriser aucune utilisation des œuvres de son répertoire qui pourrait porter atteinte au droit moral.

d. Faut-il chercher l'alliance des musiciens ?

43. Par "musiciens", il faut comprendre tous les artistes interprètes ou exécutants de la musique. Les musiciens ont mené une longue lutte pour être investis des droits qui les protégeraient contre l'exploitation non autorisée de leurs prestations. Ce but fut atteint par la signature à Rome, en 1961, de la Convention internationale sur la protection des artistes interprètes ou exécutants, des producteurs de phonogrammes et des organismes de radiodiffusion (Convention de Rome), et par la reconnaissance de leurs droits dans les lois nationales. Les droits des musiciens se situent au voisinage du droit d'auteur; c'est pour cette raison qu'on les appelle "droits voisins".

44. À l'origine, de nombreuses associations nationales et internationales d'auteurs et d'éditeurs se sont opposées à la reconnaissance de droits étendus aux musiciens, craignant que cette évolution ne porte atteinte à leur position. "Les tranchées de cette opposition" ne sont pas encore entièrement comblées. La CISAC, par exemple, a maintenu dans ses Statuts (article 5 – conditions d'admission) des dispositions qui empêchent une société d'auteurs, membre ordinaire de la CISAC, de gérer à la fois le droit d'auteur et les droits voisins, si cette dernière gestion ne se limite pas à une "activité secondaire" (par. 592).

45. Cependant, des arguments solides militent en faveur d'une gestion collective commune du droit d'auteur et des droits voisins. L'argument majeur est le fait que de nombreux compositeurs exercent une profession de musicien. Dans les sociétés de gestion collective d'Amérique latine et en Afrique, le pourcentage des compo-

siteurs-musiciens peut atteindre 70. Dans de telles circonstances, il serait contre-productif d'édifier pour les droits des mêmes personnes deux organismes ou sociétés différents – qui risqueraient de s'affronter.

46. Un autre argument en faveur de l'union découle de l'attitude des clients. Les organismes de radiodiffusion, les hôtels et les dancings, qui reçoivent deux factures – une pour le droit d'auteur, l'autre pour les droits voisins – refusent très souvent de les payer, critiquant une gestion "à deux voies" et exigeant que l'encaissement soit unifié. Cette exigence est bien fondée, parce qu'il n'y a pas de sens à établir deux organisations pour les mêmes clients et, de ce fait, négliger ainsi tout effet de synergie.

47. Les effets de synergie s'étendent également au secteur de la documentation. La gestion du droit d'auteur et des droits voisins se base sur la connaissance des disques et des cassettes fabriqués dans le pays ou à l'étranger, ainsi que sur leur contenu musical. Faut-il établir cette documentation à double ?

48. En dépit des objections doctrinales, force est de constater un rapprochement progressif des gestions collectives du droit d'auteur et des droits voisins partout dans le monde. Les solutions choisies sont différentes. En Colombie, la société d'auteurs SAYCO et la société des musiciens ACINPRO ont été obligées par le législateur de mettre sur pied une agence commune d'encaissement, ORSA. Une solution moins compliquée est celle de la société d'auteurs qui se charge de l'encaissement global et paye la part afférente aux droits voisins à la société des musiciens.

e. Le jeu en vaut-il la chandelle ?

49. Enfin, il est indispensable de savoir si la société de gestion collective obtiendra suffisamment de recettes pour payer des redevances convenables aux auteurs, compositeurs et éditeurs et couvrir aussi ses frais de gestion. Pendant longtemps, une certaine opinion tendait à faire croire qu'une gestion collective autonome du droit d'auteur était risquée dans un pays comptant moins de cinq millions d'habitants. Les développements de l'informatique et la coopération internationale en matière de documentation ont fait changer cette optique. Il y a dix ans, l'île Maurice qui comptait 1,2 millions d'habitants, débutait avec une société de gestion collective autonome; cette expérience fut un succès. La base de ce succès a été l'établissement d'un plan rigoureux de gestion comprenant une estimation réaliste des recettes attendues par la société mauricienne (MASA).

50. Comment estimer les recettes probables d'une société de gestion collective ? Il conviendra d'examiner en priorité les comptes de l'organisme de radiodiffusion et télévision de l'État pour connaître le montant de ses recettes et, si celles-ci sont traitées comme secret d'État, il faut estimer les recettes provenant de la publicité. Au montant de ces recettes, on appliquera un pourcentage de 1% à 1,5%; le produit sera considéré comme la redevance au titre du droit d'auteur que l'organisme payerait dès le début. Si un tiers de cette redevance suffit à couvrir les frais d'une petite administration "en rodage", on considérera qu'une société de gestion collective sera viable.

51. Lorsque le tiers de la redevance payée par l'organisme de radiodiffusion et de télévision ne suffit pas à couvrir les frais d'administration, des calculs plus précis s'avèrent indispensables. Il faut étudier les possibilités de coopération avec d'autres sociétés d'auteurs, voire d'autres entreprises. Mais cela ne veut pas dire pour autant qu'on prêche pour l'établissement d'un système d'agences. En effet, de toutes les solutions, celle de l'installation d'une agence d'une société étrangère est de loin la plus mauvaise pour les auteurs nationaux (par. 672). Une telle agence reste toujours un corps étranger dans la vie musicale du pays. Les auteurs nationaux n'exercent aucune influence sur la gestion de cette agence. Les tarifs seront considérés comme "importés" et ne correspondant pas aux réalités économiques du pays. De plus, la clientèle pourra se sentir frustrée et s'opposer à la gestion collective parce qu'elle n'y aura pas été associée.

3. LA GRANDE QUESTION DU MONOPOLE

52. Avant de poursuivre l'examen des conditions d'établissement d'une société de gestion collective, il faut répondre à la grande question du monopole. Cette question déjà abordée dans le cadre du problème de l'union entre les auteurs (par. 12) doit maintenant être traitée quant au fond.

a. Les contraintes de concentration

53. Revenons à l'exemple d'un organisme de radiodiffusion et de télévision qui diffuse annuellement les œuvres musicales d'environ 30 000 compositeurs nationaux et étrangers (par. 9). Cet organisme attend recevoir de la société de gestion collective une autorisation générale et complète pour la diffusion de musique dans tous ses programmes. Il ignore le genre de musique qu'il va offrir à ses auditeurs. Cela dépend des courants dans la vie musicale, de l'offre de l'industrie phonographique et des tendances. Que le public préfère une vague de musique sud-américaine, qu'il se fascine pour des sons africains ou qu'il soit totalement obnubilé par les talents et le charme d'un nouveau groupe de musiciens du pays, l'autorisation donnée par une société de gestion collective doit correspondre à toutes ces éventualités et doit garantir à cet organisme de radio un libre choix de musique sans que ne surgissent des difficultés causées par les droits des auteurs en raison de la sélection des œuvres.

54. Une société de gestion collective peut-elle satisfaire la demande de cet organisme de radiodiffusion ? Elle ne s'y risquera pas si, à ses côtés, d'autres sociétés – nationales ou étrangères – gèrent des droits de radiodiffusion afférents à des œuvres musicales. Une situation de rivalité l'obligerait à définir l'étendue du répertoire qu'elle administre. Une telle obligation la mettrait en mauvaise posture. Voici un exemple de dilemme : supposons que, dans un pays, deux sociétés, A et B, s'occupent de la gestion collective dans le secteur de la musique. Un compositeur, membre d'une société A, crée une chanson avec les paroles d'un auteur sociétaire d'une société B. Imaginons encore que l'œuvre d'un compositeur, membre d'une société A, soit publiée par un éditeur sociétaire d'une société B. Qui va s'occuper de ces chansons ? Ces exemples montrent qu'il est impossible de tirer une ligne de démarcation précise entre les différentes parties du répertoire de musique. Ce répertoire est "un et indivisible".

55. A cela s'ajoutent les problèmes découlant de la mobilité du répertoire. Imaginons qu'un compositeur quitte la société A pour s'affilier à la société B : quelles en sont les conséquences ? Faut-il annoncer ce transfert aux organismes de radio ? Ce changement va-t-il provoquer une modification des redevances à payer ? Tout cela serait néfaste parce que de tels transferts se pratiquent tous les jours et dans les deux sens. L'autorisation générale et complète deviendrait impossible et devrait céder sa place à des relations compliquées, instables et totalement obscures. La situation s'aggraverait encore par le fait que l'autorisation devrait englober l'utilisation des œuvres qui n'existent pas encore. Société A ou B ? Il est impossible de le savoir !

56. Dans la gestion collective du droit d'auteur, il faut se rendre compte que le répertoire administré ne peut pas être circonscrit. Une société de gestion collective qui autorise un organisme de radio à diffuser la musique de son répertoire ne connaît pas les œuvres choisies par cet organisme, qui lui-même ne le sait qu'au dernier moment. Que faut-il faire pour éviter le danger de l'annulation de l'autorisation donnée par une société de gestion collective pour manque de définition du contenu ? Quelques sociétés cherchent à tirer leur épingle du jeu en déclarant que leur autorisation se réfère "aux œuvres de notre répertoire" ou à "toutes les œuvres de notre répertoire". De telles formules ne sont pas très sérieuses car elles semblent préciser le contenu de l'autorisation mais en réalité n'offrent pas au client le moindre point de repère quant à l'étendue du répertoire.

57. La seule solution à la fois valable et raisonnable consiste à donner une autorisation pour le "répertoire mondial de la musique". Cette solution correspond aux exigences des clients – l'organisme de radio dans notre exemple – et à la prestation de services qu'une société de gestion collective doit assumer dans son rôle d'intermédiaire entre la production (création) et la consommation sur le marché de la musique. Cette autori-

sation est cependant liée à la condition que la société de gestion collective soit le seul organisme délivrant de telles autorisations dans le pays, ce qui signifie qu'elle détient une position de monopole de fait ou de droit. En d'autres termes : les sociétés de gestion collective comptent parmi les monopoles d'utilité publique, tels ceux qui existent dans les secteurs des eaux, du chemin de fer, de la poste, etc.

58. Cette "condition *sine qua non*" de position exclusive ou de monopole des sociétés de gestion collective a été reconnue par bon nombre de législateurs qui l'ont ancrée dans les lois nationales sur le droit d'auteur. En Amérique latine, cinq pays reconnaissent un monopole légal pour leurs sociétés de gestion collective; il s'agit de l'Argentine, de la Bolivie, de l'Équateur, du Paraguay et de la République dominicaine. En Afrique, tous les organismes étatiques ou semi-étatiques jouissent d'une position de monopole de droit. En Europe, le monopole s'est maintenu en Italie et dans plusieurs pays de l'Est du continent. Une solution particulière existe au Brésil : en présence d'une pluralité de sociétés de gestion collective, le législateur – sur demande des clients – a obligé toutes les sociétés à créer un organisme commun de perception et de répartition, l'ECAD, qui jouit ainsi d'un monopole légal.

59. Opposés à toute forme de monopole, de nombreux législateurs ont préféré des solutions plus clémentes qui ont cependant abouti au même résultat. Dans ces pays, la gestion collective du droit d'auteur ne peut être pratiquée qu'après avoir obtenu une concession de l'État. Les autorités, n'octroyant qu'une seule concession par droit et par catégorie d'œuvres, obtiennent ainsi la concentration indispensable des droits d'auteur pour pouvoir les gérer collectivement.

b. L'inconvénient des rivalités

60. Malgré une certaine compréhension de l'exigence d'un monopole pour la gestion collective du droit d'auteur dans chaque pays, nous observons des systèmes à double, voire, à triple voies conduisant le plus souvent à des échecs. Il n'y a aucune autre solution qui pourrait être citée en exemple, contrairement aux allégations des opposants au monopole, qui réclament que la gestion collective du droit d'auteur s'ouvre finalement aux bienfaits de la "libre économie". A titre d'illustration, nous allons sommairement passer en revue trois exemples.

61. Un des premiers champs de bataille fut la Suisse, où la SACEM avait installé une agence. Après la promulgation d'une loi nationale sur le droit d'auteur, en 1922, reconnaissant pour la première fois le droit d'exécution publique sans réserve ni limite, les compositeurs et éditeurs suisses avaient manifesté leur intention de créer une société suisse de gestion collective. Celle-ci, la GEFA, fut fondée en 1924, mais se heurta à l'opposition de la SACEM, qui n'était pas disposée à fermer son agence. Cinq ans d'"escarmouches" et de rivalités s'ensuivirent entre l'agence française et la société suisse. Pendant cette période, les organisateurs de concert recevaient pour chaque concert deux factures, sans être tenus informés de leur bien-fondé. La situation s'est dégradée au point qu'une pétition des clients suisses - l'organisme de radiodiffusion de l'État en tête - a été adressée au gouvernement, réclamant l'instauration de toute urgence d'un monopole pour la société suisse, qui serait placée sous la surveillance de l'État. Par la suite, le parlement a approuvé une loi spéciale dans ce sens.

62. Aux États-Unis d'Amérique, dans les années 30, la société ASCAP assortissait ses propositions tarifaires en matière de radiodiffusion d'une interdiction d'utiliser la musique pour la radiodiffusion faite aux émetteurs qui n'acceptaient pas les redevances exigées. Cette hardiesse provoqua des plaintes antitrust qui se terminèrent par des "consent decrees" limitant les activités de l'ASCAP. Suite à cette action, les radiodiffuseurs nord-américains décidèrent de créer leur propre société de gestion collective des droits d'auteur. C'est ainsi que naquit BMI en 1940. Depuis cette année, les rivalités entre ASCAP et BMI imprègnent la gestion collective du droit d'auteur aux États-Unis. Il s'agit de situations regrettables car les tensions absorbent une bonne partie des forces des deux sociétés et empêchent l'Amérique du Nord de présenter des prestations de service à la hauteur de sa position politique et musicale dans le monde.

63. Le troisième et dernier exemple concerne le Pérou. Entre 1977 et 1995, deux sociétés de gestion collective, APDAYC et SPAC, se sont affrontées. Leur désaccord a largement paralysé l'exercice du droit d'auteur dans ce pays. En dépit des querelles, la conviction s'est faite petit à petit que seule l'union pourrait mettre fin à cette situation. Après la fusion intervenue en 1995, les résultats ont confirmé toutes attentes.

c. Les risques d'abus de monopole

64. Les adversaires des monopoles ne cessent d'insister sur le fait que tout monopole conduit inéluctablement à des abus. Ces risques existent et quelques sociétés de gestion collective n'y échappent pas en commettant de graves erreurs, notamment en essayant de réclamer des redevances exagérées. Les monopoles – aussi nécessaires qu'ils soient – doivent, pour être reconnus et maintenus, être surveillés avec rigueur et neutralité.

65. Il incombe à l'État de surveiller les sociétés de gestion collective par un contrôle des tarifs de la société. Cela signifie que tous les tarifs doivent être soumis à l'examen d'une autorité de l'État qui les approuve ou les rejette, et ne peuvent être appliqués qu'après leur approbation (par. 392 et suiv.). Il est recommandé de compléter ce contrôle par un système de recours auprès d'une juridiction nationale afin de garantir toute objectivité dans l'examen desdits tarifs.

66. Quelle est l'autorité apte à contrôler les tarifs ? Si une certaine similitude semble exister avec le contrôle des prix, on constate cependant des différences notables entre celui-ci et celui du "prix du droit d'auteur". Le contrôle des prix est justifié par la protection des consommateurs contre la pratique de prix fantaisistes. En revanche, la surveillance des tarifs de droit d'auteur doit tenir compte du fait que la redevance permet de rémunérer convenablement les auteurs, compositeurs et éditeurs. Ces critères de rémunération convenable ne se basent pas sur le pouvoir d'achat du consommateur, mais sur certains principes et règles de base de tarification qui seront commentés par la suite (par. 346 et suiv.). En d'autres termes, le portefeuille du consommateur n'est pas touché par le contrôle des tarifs de droit d'auteur.

67. On obtient le meilleur contrôle des tarifs de droit d'auteur en y associant les clients. Ils sont les principaux intéressés aux résultats de ce contrôle. Quelques pays ont introduit de tels procédés où les projets de tarifs sont soumis à une commission. Nommée par l'État, cette commission est composée de juges neutres ainsi que de représentants tant de la société de gestion collective que des associations de clients, en proportion paritaire.

68. Quelques États d'Afrique anglophone ont renoncé au contrôle préalable des tarifs; mais les clients peuvent à tout moment porter plainte contre la société de gestion collective au motif que la redevance réclamée est abusive. Ce procédé emprunté au domaine de la lutte contre les cartels ne fait cependant pas ses preuves dans le domaine du droit d'auteur. Supposons que dans un pays donné la société nationale de gestion collective autorise 3000 hôtels et restaurants à exécuter publiquement la musique de son répertoire mondial. Après deux ans, un hôtelier porte plainte contre le tarif appliqué et en obtient une réduction. Faut-il alors modifier les 3000 contrats ? Doit-on rembourser aux clients la différence entre le montant payé et le montant réduit – malgré le fait que cette différence a été distribuée, entre temps, aux auteurs, compositeurs et éditeurs ? Il en résulte qu'un contrôle "post festum" des tarifs de droit d'auteur n'est pas recommandable.

d. De la liberté d'association des auteurs

69. La liberté de réunion et d'association a trouvé sa consécration, en tant que droit fondamental, dans la Déclaration universelle des droits de l'homme du 10 décembre 1948. En Amérique latine, on oppose souvent cette "libertad de asociación" au monopole légal ou de fait pour la gestion collective du droit d'auteur, au motif que les auteurs peuvent créer autant d'organisations de gestion collective qu'il leur plaira.

70. Il va sans dire que les auteurs sont libres de fonder autant d'associations que bon leur semble. Cependant, cette liberté ne peut être liée à la revendication selon laquelle ces associations pourraient exercer toute activité que les auteurs fondateurs souhaiteraient. Si, par exemple, les auteurs décidaient de mettre sur pied une compagnie d'assurance, celle-ci devrait faire l'objet d'une concession octroyée par l'État avant d'ouvrir ses portes aux clients, nonobstant toute liberté d'association ou d'entreprise. Cette concession ne serait accordée qu'après un examen minutieux du capital de réserve, des sécurités additionnelles et de l'organisation professionnelle de l'entreprise. Il en serait de même si les auteurs se lançaient dans le métier de banquier, les services hospitaliers ou le transport ferroviaire. En d'autres termes, toute une série d'activités ou de métiers dépendent du savoir-faire, de la connaissance, de diplômes pertinents en la matière ainsi que d'autres conditions nécessaires à leur exercice. Un médecin ne s'occupe de ses malades qu'après avoir passé ses examens et un avocat ne défend ses clients qu'après avoir obtenu son diplôme.

71. Des conditions similaires doivent être exigées dans le domaine de la gestion collective du droit d'auteur. Il faut éviter que les auteurs et les clients tombent entre les mains de personnes non qualifiées, que des autorisations sans valeur soient octroyées aux clients et que les redevances acquittées ne soient jamais versées aux auteurs, compositeurs et éditeurs. La gestion collective du droit d'auteur est exercée dans l'intérêt public, comme de nombreuses lois nationales le stipulent. C'est cet intérêt public qui oblige l'État à contrôler d'un œil sévère les personnes qui sont chargées de cette prestation de services importante en exigeant un niveau professionnel pour cette activité.

e. La libre concurrence relative au droit d'auteur : postulat ou utopie ?

72. L'auteur et le compositeur se voient exposés à une concurrence sans limite. Leurs œuvres se trouvent en compétition avec celles d'autres compositeurs et auteurs du monde entier. Ils doivent s'efforcer, appuyés par leurs éditeurs, de ne pas succomber à la pluralité écrasante de l'offre musicale quotidienne.

73. Il va de soi que les organismes de radiodiffusion, pour reprendre notre exemple, ainsi que les autres clients, pratiquent également les règles de la libre concurrence. Ils choisissent dans le répertoire mondial les œuvres qui se prêtent au mieux à la finalité de leurs activités. L'autorisation générale et globale donnée par la société de gestion collective contribue essentiellement à cette part du marché libre, ce qui est souvent méconnu.

74. Les gardiens de la libre concurrence s'imaginent cependant que leur idéal n'est pas atteint tant que l'organisme de radiodiffusion, par exemple, n'est pas à même de négocier le montant de la rémunération de certaines œuvres ou de certains catalogues d'œuvres, négociations qui pourraient influencer leur choix de musique diffusée. Ils pourraient ainsi marquer leur préférence pour la musique nord-américaine, qui pourrait être meilleur marché, ou pour la musique de tel ou tel groupe, qui ferait l'objet d'une réduction substantielle de la rémunération. Mais ce postulat n'est pas réaliste. À supposer que les sociétés de gestion collective n'existent pas, aucun organisme de radiodiffusion ne négocierait de redevances et tous diffuseraient de la musique sans se soucier du droit d'auteur. Il est utopique de croire qu'une consommation de masse de la musique permet de marchander le prix de telle ou telle œuvre. C'est précisément le contraire qu'il faut assurer, à savoir le libre choix des œuvres sans considération pécuniaire.

75. Pourrait-on imaginer une concurrence entre les sociétés de gestion collective ? Une telle concurrence pourrait s'établir si tous les auteurs cédaient leurs droits patrimoniaux à toutes les sociétés sans limitation territoriale. Ils ne le font pas pour des motifs évidents. Dans le désordre international qui s'établirait, tout contrôle du marché de la musique disparaîtrait parce que personne ne serait plus informé des licences octroyées où que ce soit. De plus, tout contrôle de rémunération appropriée deviendrait illusoire, ce qui ne correspondrait guère aux intérêts des clients qui devraient profiter d'un marché libre. Pour maintenir leurs droits dans une situation d'exercice ordonné, les auteurs ne les cèdent qu'à la société de leur choix – le plus souvent, celle de leur pays – qui assume la responsabilité de cet exercice.

4. UNE RÉALISATION PROGRESSIVE

76. Par delà les divergences d'opinions et les différents problèmes présentés aux chapitres précédents, des perspectives plus concrètes du chemin à suivre pour établir une société de gestion collective se cristallisent peu à peu. Qu'il s'agisse d'un groupe d'auteurs, ou d'une commission *ad hoc* constituée quelque part dans une administration étatique, il convient de passer à l'action et procéder aux premières démarches.

77. Selon l'expérience, il est recommandé de procéder d'abord à la nomination de la personne qui va diriger la société de gestion collective. Quel que soit son titre (directeur, "chief executive", secrétaire général, administrateur), un responsable (ci-après dénommé "directeur") qui se met à l'œuvre vaut mieux que des groupes amateurs jetant des bases qui, plus tard, s'avèrent insuffisantes. La construction d'une société de gestion collective exige des capacités professionnelles, c'est-à-dire une personne bien instruite et informée.

78. Avant de traiter de la formation du directeur d'une manière détaillée, il convient d'aborder la question des capacités et des traits de caractère que devrait posséder tout directeur de société de gestion collective. En principe, il doit se distinguer par ses qualités de dirigeant comme on les exige pour toutes les fonctions de haute responsabilité dans toute entreprise ou administration. Il doit également être en mesure de combiner des considérations et conclusions d'ordre juridique avec des solutions pratiques et posséder un certain flair culturel. Un "artiste" devra prendre l'habitude de passer une partie considérable de son temps sur des calculs, des projets et des plans; un "juriste" apprendra que les auteurs, compositeurs et éditeurs ne suivent pas toujours ses déductions et persistent dans des idées irréalistes. Tant l'"artiste" que le "juriste" vont découvrir qu'ils ne pourront guère partager leurs responsabilités avec d'autres personnes et qu'ils se sentiront souvent seuls. Il faudrait donc trouver des personnalités courageuses prêtes à relever les défis de ce métier, à faire preuve de patience et ténacité, tout en conservant même dans le tumulte d'une certaine opposition une oreille attentive pour les opinions divergentes.

a. Apprenti n'est pas maître

79. La gestion collective du droit d'auteur est un métier qu'il faut apprendre. Cette affirmation s'applique d'une manière particulière aux auteurs qui se sentent une vocation de dédier leur temps et leur force à l'exercice de leurs propres droits et de ceux de leurs collègues. La gestion collective requiert un niveau professionnel élevé.

80. Où peut-on apprendre le métier de la gestion collective ? Il n'existe pas d'écoles professionnelles. Les sociétés de gestion collective bien établies forment elles-mêmes leurs cadres. Les organisations internationales gouvernementales et non gouvernementales proposent des cours d'introduction générale au droit d'auteur auxquels il faut ajouter des cours spécialisés pour les chefs de service des sociétés de gestion collective. Mais tout cela ne suffit pas pour la bonne formation de base d'un directeur.

81. Pour combler cette insuffisance et asseoir des bases de connaissances solides, certaines organisations, telle que l'OMPI, proposent dans certains cas et sous certaines conditions des cours destinés à des directeurs. Ces cours ont lieu, le plus souvent possible, auprès d'une société de gestion collective qui peut servir de modèle et où des travaux pratiques peuvent être réalisés.

b. Un premier plan de travail

82. A l'issue de sa formation individuelle, le directeur devrait être capable d'élaborer le premier plan d'établissement de la société, fixant ainsi les étapes de mise sur pied de la société en tenant compte des rapports avec les pouvoirs publics, l'organisme national de radiodiffusion et télévision ainsi que de l'assistance qu'il pourrait attendre d'organisations internationales, telles que l'OMPI et la CISAC.

83. Voici un exemple de **plan de travail** :

Mois	Directeur	Conseil d'admin.	Personnel	Auteurs	Usagers/ Clients	OMPI/Partenaires
1		Nomination du directeur				
2	Cours de formation					Cours de formation du directeur
3	Élaboration - projet statuts - contrat auteurs - décl. d'œuvres - brochure	Nomination chef de documentation	1 secrétaire	Consultations des auteurs et de leurs associations professionnelles	Consultations - radiodiffuseurs - assoc. hôtels - industrie phonographique	
4	Lettre circulaire aux sociétés étrangères	Approbation - statuts - contrat auteurs	Formation du chef de documentation			Formation du chef de documentation
5	Préparatifs pour séminaire national des auteurs et clients	Décision logo	Imprimer les statuts, contrats, décl. d'œuvres et brochure	Invitation au séminaire national	Invitation au séminaire national Statistiques musique dans la radiodiffusion	Participation aux préparatifs pour le séminaire national
6	Séminaire national pour auteurs et clients	Séminaire national pour auteurs et clients		Séminaire national pour auteurs et clients	Séminaire national pour auteurs et clients	Séminaire national pour auteurs et clients
7	Début campagne de recrutement de sociétaires Projet tarif radio	Approbation projet tarif radiodiffusion		Début campagne de recrutement de sociétaires	Séminaire national pour auteurs et clients	Installation informatique Logiciel documentation
8	Début négociations tarif radio			Premiers contrats signés	Début négociations tarif radiodiffusion	
9	Projet règlement de répartition		Début contrats de sociétaires et déclarations d'œuvres			
10	Premier tarif radiodiffusion	Approbation premier tarif radiodiffusion Approbation règlement de répartition			Premier tarif radiodiffusion	
11	Lettre circulaire aux sociétés étrangères		Imprimer règlement de répartition	Lettre circulaire Résultats tarif radio	Signature contrat radiodiffusion	
12	Projet tarif hôtels et restaurants	Nomination chef de répartition				
13	Début négociations de tarif avec hôtels et restaurants	Approbation projet tarif hôtels et restaurants			Début négociations de tarif avec hôtels et restaurants Début paiements de redevances de radio	Formation chef de répartition Programmation de répartition

14	Premiers tarifs hôtels et restaurants	Nomination chef de perception			Premier tarif hôtels et restaurants	
					Premiers relevés de radiodiffusion	
15	Projet de tarif industrie phonographique	Approbation projet de tarif industrie phonographique	Début du travail de répartition Organisation de la perception		Premiers contrats hôtels et restaurants	Formation chef de perception Installation logiciel répartition
16	Premier tarif industrie phonographique	Nomination chef Comptabilité			Premier tarif ind. phonographique	
17	Lettre circulaire aux sociétés étrangères et auteurs		Organisation de la perception phonographique	Lettre circulaire	Premiers contrats producteurs de phonogrammes	Formation chef comptabilité
18	Projet prévoyance sociale			Consultations prévoyance sociale		
19	Projet de promotion culturelle			Consultations promotion culturelle		
20	Première répartition radio	Approbation Prévoyance sociale		Première répartition radio	Premiers décomptes radio	
21	Préparatifs première Assemblée générale Projet rapport annuel Premier bilan	Approbation rapport annuel bilan				
22	Première Assemblée générale	Première Assemblée générale		Première Assemblée générale; approbation - rapport annuel - bilan - prévoyance sociale		

c. Prudence est mère de sûreté

84. Il est vivement recommandé d'agir avec prudence et, par exemple, de connaître les résultats des négociations des principaux tarifs et de l'encaissement des premiers paiements de droits d'auteur avant de recruter du personnel. Il serait risqué de se doter d'un système informatique sophistiqué et très coûteux alors qu'un simple ordinateur personnel pourrait suffire au début pour mettre sur pied les bases de données, etc.

85. La priorité accordée aux relations avec les clients devrait être animée également par le même esprit de prudence. Malgré l'enthousiasme qui peut régner pour progresser rapidement, il ne faut pas se précipiter. Plusieurs raisons militent en faveur d'un premier contact avec l'organisme national de radio et télévision (par. 32). Il s'agit du client le plus important dont les paiements permettent d'installer les services de documentation et de répartition sans être grevés de frais de perception. Pendant une période de "rodage", on peut se contenter de ce seul client et préparer les prochaines étapes avec calme et perspicacité. La relation

établie avec la radio et télévision d'État doit-elle être suivie par une négociation avec les émetteurs privés – également un secteur sans grands frais de perception – ou par l'approche de l'industrie phonographique, avec les avantages d'une clientèle limitée et puissante, ou par une grande "campagne" de prospection des hôtels et restaurants ? Tout dépend de la situation du pays.

86. Quoi qu'il en soit, le dernier pas devrait être la lutte contre la piraterie, car elle coûte très cher et rapporte peu si la société d'auteurs ne trouve pas l'appui d'autres organisations ou administrations.

d. Le passage à l'action

87. Après les préparatifs minutieux, la formation adéquate et toutes les dispositions opportunes, il faut "se jeter à l'eau". À partir de ce moment, le directeur doit tenter d'atteindre son but par ses efforts et son courage. Celui qui demande qu'on lui vienne en aide de suite ne sert guère sa cause. La construction d'une société de gestion collective est entourée de tant de scepticisme et de figures de Cassandre qu'il faut un directeur qui inspire confiance et assurance, et qui gagne en stature dès le début. Il devrait être entouré et épaulé par un groupe d'auteurs, de compositeurs et d'éditeurs, éclairés et convaincus, entrant ainsi dans les premières pages de l'histoire de la jeune société de gestion collective – à l'image des compositeurs Bourget, Henrion et Parizot en France.

5. LES STATUTS

88. Après sa formation spécifique et individuelle, le directeur devra élaborer rapidement les statuts de la jeune société de gestion collective. Il se servira évidemment des modèles des sociétés coopératives ou d'autres exemples de son pays, ainsi que des statuts de sociétés-soeurs.

89. Nulle société en tant que personne morale ne peut être fondée sans statuts. Même les organismes étatiques ou semi-étatiques qui s'occupent de la gestion collective n'échappent pas à cette règle. La gestion collective du droit d'auteur n'est pas une activité administrative comme une autre; il faut ancrer des principes valables pour la perception et la répartition des redevances, ainsi que pour la participation des auteurs, compositeurs et éditeurs à l'exercice de leurs droits, d'une façon similaire à toute autre société.

a. La forme juridique

90. En choisissant la forme juridique appropriée, il faut tenir compte du fait que la société de gestion collective ne poursuit aucun but lucratif. Bien au contraire : dans de nombreuses lois sur le droit d'auteur, ces sociétés sont définies comme des organismes sans but lucratif. Par conséquent, les formes de sociétés par actions ou sociétés de capitaux ne se prêtent pas à la gestion collective.

91. De plus, la gestion collective du droit d'auteur est marquée par des traits d'autodéfense collective des auteurs, appuyée par les éditeurs. La forme de société coopérative ou, éventuellement, celle d'une association correspond au mieux aux unions de ce genre. La plupart des sociétés de gestion collective ont d'ailleurs été constituées sous ces formes-là.

92. Dans certains pays, la loi sur le droit d'auteur détermine la forme et le statut juridiques de la société de gestion collective.

b. Les principes de la gestion collective

93. Faut-il "graver dans le marbre des statuts" les principes de la gestion collective du droit d'auteur ? On peut répondre à cette question de différentes manières. Quelques sociétés considèrent les statuts comme les seules normes d'organisation interne, se limitant à la définition indispensable et sommaire du but de la

société. D'autres sociétés attribuent aux statuts l'importance d'une "*magna charta*" de la gestion collective du droit d'auteur. Cette dernière solution est préférable et contribue à une certaine unité de doctrine. Elle permet aux auteurs, compositeurs et éditeurs désireux de s'affilier de connaître les caractéristiques de la gestion collective de leurs droits et aux clients d'avoir confiance. Elle facilite la transparence des relations.

94. Voici quelques exemples du catalogue des principes de la gestion collective :

- l'égalité de traitement de tous les droits des auteurs nationaux et étrangers;
- la prise en considération du droit moral des auteurs (par. 42);
- la réserve selon laquelle la société peut renoncer à l'exercice des droits confiés pour des considérations sociales ou autres;
- le principe selon lequel la société autorise tout client à utiliser la musique de son répertoire quand celui-ci offre des assurances d'une utilisation correcte et ordonnée, et quand il est solvable;
- l'égalité de traitement de tous les clients et le principe selon lequel toutes les rémunérations sont calculées en fonction des tarifs approuvés et publiés;
- la non-ingérence de la société dans la sélection des œuvres musicales par les clients;
- le principe de répartition "*suum cuique*", c'est-à-dire que chaque auteur ou compositeur et chaque éditeur va recevoir les redevances qui correspondent au produit de perception découlant de l'utilisation de ses œuvres (par. 463 à 469);
- l'impératif d'achever les travaux de répartition dans les meilleurs délais et de payer les redevances aux auteurs et éditeurs au moins une fois par an;
- l'obligation d'élaborer un règlement de répartition et de l'appliquer à la lettre;
- l'absence de tout but lucratif;
- l'égalité de traitement des auteurs, compositeurs et éditeurs nationaux et étrangers quant au pourcentage de frais à déduire;
- l'attribution d'une tranche de 10% du produit net de la perception à la protection sociale et à la promotion culturelle (par. 690 à 708).

c. Les organes

95. Une société de gestion collective est dotée au minimum des organes suivants :

- Assemblée générale
- Conseil d'administration
- Directeur
- Organe de contrôle.

L'Assemblée générale

96. L'Assemblée générale des sociétaires est l'organe suprême de la société. Cependant, elle n'est pas pour autant obligée de se prononcer sur toutes les questions importantes. Son pouvoir concerne davantage l'élection des autres organes de la société et la bonne marche des affaires. Les attributions de l'Assemblée générale sont, en règle générale :

- l'élection des membres du Conseil d'administration;
- l'élection de l'organe de contrôle;
- l'approbation ou non du rapport annuel, du bilan et des comptes d'exploitation.

97. En plus, l'Assemblée générale s'occupe des destinées principales de la société, telles que :

- l'approbation et la modification des statuts;
- la désignation des droits qui font l'objet de la gestion collective;

- la détermination du pourcentage de prélèvement qui sera attribué à la protection sociale et à la promotion culturelle;
- la dissolution de la société.

98. Faut-il que l'Assemblée générale adopte également le Règlement de répartition ? Cette question se pose dès lors que l'on cherche des structures aussi démocratiques que possible pour la société. Cependant, certaines expériences sont décevantes à ce sujet. Lorsque les règles de répartition sont discutées en assemblée générale, on assiste à des divisions d'opinions, les uns et les autres se battant pour la part de gâteau leur revenant. Dans ces discussions, on cherche en vain des notions de solidarité ou on fait des efforts de conciliation sans succès. Il est donc vivement conseillé de ne pas discuter les règles de répartition en assemblée générale, mais d'attribuer cette compétence au Conseil d'administration.

99. Qui nomme le directeur ? Et qui peut le destituer ? Étant donné qu'il ne s'agit pas d'une charge politique mais d'une activité professionnelle qualifiée exigeant de larges connaissances du métier, il est déconseillé de faire nommer le directeur par l'Assemblée générale. Un directeur élu par les sociétaires cherchera vraisemblablement à plaire à une majorité d'entre eux. Cependant sa tâche n'est pas de servir une majorité mais la totalité des sociétaires et des clients. De plus, une élection en assemblée générale le présenterait comme étant en quelque sorte au même niveau que le Conseil d'administration, ce qui constituerait une approche erronée. Le directeur doit répondre devant le Conseil d'administration et exécuter les instructions et décisions de ce dernier.

100. Qui vote en assemblée générale ? Les sociétés de gestion collective qui acceptent comme membres tous les auteurs, compositeurs ou éditeurs de leur pays (par. 264) pourraient être tentées d'accepter tout le monde en assemblée générale. Cette approche n'est pas recommandable. Malgré tous les efforts de la société pour exercer une bonne gestion collective du droit d'auteur, nombreux sont les auteurs et compositeurs dont les œuvres ne trouvent pas d'audience auprès du public. Ainsi, l'Assemblée générale se convertirait-elle en réunion de "parents pauvres", s'occupant des destinées d'une minorité de compositeurs et d'auteurs chanceux. L'Assemblée générale ne devrait comprendre que les auteurs, compositeurs et éditeurs vraiment intéressés à la bonne marche des affaires de la société. La qualité de sociétaire avec droit de vote en assemblée générale ne devrait être conférée qu'après un délai d'attente pendant lequel l'auteur, le compositeur ou l'éditeur atteindrait un montant minimum de redevances qui serait fixé par les statuts ou par le Conseil d'administration. Les auteurs, compositeurs et éditeurs qui ne répondraient pas à ce critère adhèreraient à la société de gestion collective en tant que mandants et leurs droits seraient traités d'une manière absolument égale à ceux des sociétaires. Ils pourraient être invités à participer à l'Assemblée générale, à titre d'observateurs et sans droit de vote.

101. Dans quelques sociétés, c'est le Conseil d'administration qui attribue le droit de vote de façon discrétionnaire et sans critères transparents. Un tel procédé risque de favoriser la formation de clans, menant, tôt ou tard, à de graves turbulences dans la vie de la société et pouvant aller jusqu'à son démantèlement.

102. Quelques sociétés de gestion collective ont introduit un système de vote pondéré en assemblée générale pour assurer un meilleur parallélisme entre l'intérêt de la bonne marche des affaires de la société d'auteurs et le pouvoir que représente le droit de vote. Ce procédé est exclu par bon nombre de législations pour toute société coopérative, parce que le vote pondéré contredit l'idée de l'autodéfense commune. Selon ces législations, chaque sociétaire dispose d'une voix. Ce système de vote pondéré, en outre, peut se transformer en oligarchie. Ceci pourrait être le cas lorsque les membres du Conseil d'administration font la majorité du pouvoir de vote en assemblée générale, ce qui mènerait la société à un état de déséquilibre.

Le Conseil d'administration

103. Le Conseil d'administration est le gouvernement de la société. Il se compose de membres élus en assemblée générale. L'un d'eux est nommé président; il est désigné dans cette fonction soit par l'Assemblée générale, soit par le Conseil d'administration.

104. Il est de coutume, dans de nombreuses sociétés, d'attribuer des charges spécifiques aux membres du Conseil : trésorier, actuaire, secrétaire du conseil, etc. Ce sont des reliques du passé. Dans les grandes et moyennes entreprises de prestation de services, parmi lesquelles se situent les sociétés de gestion collective du droit d'auteur, le Conseil d'administration est responsable de la bonne marche de la société et ne se perd pas en conjectures avec des questions de moindre importance. Ainsi, par exemple, la planification financière n'est pas une prérogative du trésorier, mais incombe bien à tout le Conseil, actuaire et secrétaire compris.

105. Un conseil d'administration qui se réunirait fréquemment ne gouverne pas. Il est une institution pesante qui absorbe le temps du directeur et parfois aussi des chefs de service. Un vrai gouvernement n'exige pas plus de quatre à six réunions par année, chiffre qui pourrait augmenter en temps de crise jusqu'à une réunion par mois.

106. Une société nationale de gestion collective doit être bien ancrée tant dans la vie musicale et culturelle que politique et économique de son pays. Le respect dont elle jouit auprès des ministères, de l'organisme de radio et télévision, dans la presse et dans l'opinion publique est le fruit d'un travail acharné et d'une stratégie de relations publiques préparée avec soin. Un conseil d'administration qui compte parmi ses membres de grands noms de la vie musicale, littéraire ou politique contribue à cette image et réputation. Caron Vicomte de Beaumarchais, le fameux auteur du libretto le "Barbier de Séville", n'a pas hésité à monter aux barricades pour ses confrères et à fonder la première société de gestion collective des droits de représentation d'œuvres théâtrales au monde, la Société des auteurs et compositeurs dramatiques (SACD). Richard Strauss en Allemagne, Georges Auric en France, Ariel Ramirez en Argentine ont sacrifié leur temps et leurs forces pour servir la cause de la gestion collective du droit d'auteur, pour ne citer que ces quelques exemples. Il est évident qu'on ne gagne pas la cause d'éminentes personnalités en les obligeant à perdre leur temps en séances hebdomadaires.

107. S'agissant des membres du Conseil d'administration, quelques sociétés de gestion collective ont eu l'idée de faire appel à des personnalités ou célébrités de la vie politique, culturelle ou juridique du pays pour participer au gouvernement de la société. Ces personnalités ne sont pas nécessairement des auteurs, compositeurs ou éditeurs. En Suisse par exemple, il est de tradition d'accueillir au Conseil d'administration de SUISA une "conscience politique" et une "conscience juridique", d'une valeur inestimable pour la bonne marche des affaires et pour le prestige de la société.

Le directeur

108. Le "profil" du directeur, sa formation de base et sa nomination ont déjà été abordés plus haut (par. 77 et 78). Il s'agit ici de s'intéresser à ses compétences au sein de la société de gestion collective. Il va sans dire qu'il doit diriger toute l'administration et être responsable pour tout ce qui se rapporte au personnel et au bon fonctionnement de la société de gestion collective.

109. Face à la tendance qu'ont certains membres du Conseil d'administration de se mêler des affaires courantes de la société, il convient de souligner que seul le directeur engage et licencie les employés. Afin d'éviter des conflits potentiels, aucun parent de membres du Conseil ne devrait entrer comme employés dans la société sauf si la proposition émane du directeur et qu'elle est approuvée à l'unanimité par le Conseil d'administration.

110. La responsabilité envers le personnel relève de la compétence exclusive du directeur. Il lui revient la tâche de rédiger les directives internes à cet égard. Des instructions qui émaneraient du Conseil d'administration ou de ses membres et qui seraient données directement aux chefs de service ou aux employés pourraient constituer de véritables grains de sable dans les rouages de la société. En d'autres termes, la voie hiérarchique doit être respectée. Le Conseil d'administration doit s'adresser au directeur et celui-ci au personnel. Le personnel informe le directeur et celui-ci le Conseil d'administration, sans voies latérales.

111. Qui mène les négociations de tarifs ? On peut répondre à cette question de différentes manières. En règle générale, c'est le Conseil d'administration qui fixe les buts et les limites de la négociation et qui donne mandat au directeur. Il se réserve le droit d'approuver ou non le résultat obtenu.

112. Dans certains cas, il est peut-être conseillé de composer une délégation de négociation représentative incluant des membres du Conseil d'administration, par exemple, pour négocier avec un client tel que l'organisme de radiodiffusion et télévision d'État. Dans ce cas-là, le directeur fait partie de la délégation et il lui incombe de préparer les négociations et de tenir un rôle de porte-parole.

L'organe de contrôle

113. Dans le monde de l'économie, ce sont des entreprises spécialisées d'experts comptables qui s'occupent de la vérification des bilans et des comptes d'exploitation. Ces organes de contrôle sont élus par l'Assemblée générale à laquelle ils adressent directement leurs rapports. De nombreuses sociétés de gestion collective ont adopté ce système de vérification.

114. À la suite d'expériences douloureuses, bon nombre de sociétés de gestion collective ont installé aussi un contrôle interne, appelé en Amérique latine "*comite de vigilancia*" (comparables à des commissaires aux comptes), se composant de sociétaires élus par l'Assemblée générale. Il est recommandé de préciser dans les statuts de la société l'étendue des contrôles entrepris par le biais de ces commissions de révision interne qui ont tendance à compliquer les travaux administratifs en vérifiant la moindre opération comptable dans le détail.

d. La participation des auteurs

115. Le droit de vote en assemblée générale constitue une partie importante de la participation des auteurs à la bonne marche de la gestion collective de leurs droits. À cela s'ajoute un droit de pétition, c'est-à-dire la faculté de proposer des modifications ou des innovations ainsi que celle de pouvoir critiquer tout inconvénient concernant cette gestion collective. L'Assemblée générale ne vote pas sur un point si les propositions ou pétitions y relatives ne sont pas reprises par le Conseil d'administration. Même sans décision formelle, toute initiative de la part de sociétaires attire toujours l'attention de l'Assemblée générale et peut conduire à d'autres démarches.

116. L'auteur participe, surtout dans le domaine des droits de reproduction, à la gestion de ses droits. La première publication sous forme de disques ou cassettes du commerce dépend de son consentement préalable. Quelques auteurs en concluent qu'ils peuvent exiger qu'on les consulte également au sujet des exécutions publiques et des émissions radiophoniques de leurs œuvres. La société ne peut pas répondre affirmativement à une telle demande car elle se trouve dans l'impossibilité de circonscrire son répertoire (par. 54 et suiv.).

117. Qu'en est-il de l'auteur qui consent à la gestion collective de ses droits d'exécution publique et de radiodiffusion, mais s'oppose à celle de ses droits de reproduction ? Cette limitation est acceptée par la grande majorité des sociétés de gestion collective. Le problème de la gestion des droits d'exécution publique et de radiodiffusion, d'une part, et des droits de reproduction, d'autre part, se pose surtout dans les pays où une tradition de contrats exclusifs de production phonographique s'est établie entre auteurs et éditeurs. Les éditeurs-producteurs ne permettent pas que d'autres producteurs se servent des œuvres de leur catalogue. Par conséquent, ces éditeurs-producteurs veillent à ce que les auteurs, qui leur sont liés, ne confient pas la gestion de leurs droits de reproduction à une société de gestion collective.

118. Que se passe-t-il si un compositeur retire une œuvre, déclarée auparavant, et désire qu'on ne l'utilise plus ? Il s'agit là du "droit de repentir" faisant partie du droit moral de l'auteur. Ce droit est prévu dans de nombreuses lois nationales. Cela signifie que la décision de l'auteur doit être respectée par la société de gestion collective qui ne peut pas s'opposer au retrait d'une œuvre. Étant donné que la société se trouve dans l'impossibilité de circonscrire son répertoire (voir par. 54 et suiv.), elle n'assume aucune responsabilité en cas

d'exécutions ou de radiodiffusions suivant le retrait de l'œuvre. L'unique assistance que la société peut prêter à ses sociétaires est d'aviser par lettre circulaire les principaux usagers des décisions de ses sociétaires.

119. Est-ce qu'un auteur doit accepter les barèmes ou clés de répartition réglementaires de la société ou peut-il convenir d'autres clés avec les coauteurs d'une œuvre ou avec son éditeur ? Ces barèmes ou clés constituent une protection de l'auteur contre une éventuelle exploitation démesurée de la part des éditeurs (par. 472 et suiv.), et les sociétés de gestion collective cherchent à limiter les facultés de dérogations personnelles aux règlements de répartition. Toute modification de la subdivision entre la part auteur et la part éditeur est exclue pour la raison qui vient d'être mentionnée. Quelques sociétés permettent des accords entre le compositeur et l'auteur du texte d'une chanson, ou encore entre le compositeur et l'arrangeur de sa musique, mais il faut signaler que les auteurs ne dérogent guère aux clés réglementaires. Celles-ci sont ancrées dans la gestion collective du droit d'auteur.

e. La position des éditeurs

120. Le problème des tensions entre auteurs et éditeurs a déjà été abordé lors des développements relatifs à la mise sur pied d'une société de gestion collective (par. 15 et suiv.). Quelques sociétés latino-américaines n'acceptent pas les éditeurs comme sociétaires. Nous l'avons déjà évoqué.

121. Il est à noter que les effets de telles tensions peuvent également être perçus dans des sociétés dont les portes sont ouvertes aux éditeurs. Mentionnons les sociétés qui n'accordent pas de droit de vote aux éditeurs en assemblée générale ou qui ont des assemblées générales séparées pour les auteurs et pour les éditeurs. D'autres "discriminations" portent sur le refus d'accepter un éditeur comme président de société ou sur le nombre des sièges des éditeurs au Conseil d'administration. Toutes ces restrictions sont des reliquats du passé. De nos jours, il s'agit de forger des liens de solidarité entre auteurs et éditeurs pour consolider leur position commune dans un marché de musique sans limite. Nombreuses sont les sociétés qui acceptent comme sociétaires les auteurs, compositeurs et éditeurs avec les mêmes prérogatives et obligations. Cette solution a fait ses preuves.

122. Les éditeurs forment une minorité dans toutes les sociétés de gestion collective. Partout, on compte bien plus d'auteurs et compositeurs que d'éditeurs. Faut-il établir une protection spéciale en faveur de cette minorité ? Quelques sociétés exigent que les décisions prises en assemblée générale le soient à la majorité tant des auteurs et compositeurs que des éditeurs. Pour le reste, une protection de la minorité des éditeurs ne s'avère pas nécessaire.

6. LES AUTEURS

123. Après avoir traité des possibilités et limites de la participation des auteurs à la gestion collective de leurs droits, il s'agira d'examiner les relations existant entre les sociétés d'auteurs et leurs membres.

a. Le contrat entre l'auteur et la société de gestion collective

124. Les personnes qui désirent adhérer à une société coopérative déclarent, en règle générale, leur intention d'y entrer et signent, éventuellement, une confirmation de leur décision. La signature d'un contrat entre la société coopérative et ses membres n'est pas une nécessité. Ainsi, certaines sociétés de gestion collective se contentent-elles d'une cession des droits à gérer collectivement et d'une éventuelle déclaration d'adhésion.

125. Un tel procédé n'est pas recommandé. La transparence des relations entre l'auteur et la société de gestion collective s'occupant de ses droits fait défaut tout spécialement lorsque celle-ci ne remet pas à l'auteur les statuts et les règlements. Dans pareil cas, il ne faut pas s'étonner du manque de compréhension

des sociétaires pour les activités de la société, et de leur indignation manifestée lors des assemblées générales. Seul un contrat précisant les droits et obligations tant des auteurs que de la société constitue la base de cette confiance indispensable pour une gestion collective paisible et ordonnée.

126. Le contrat comprend le transfert des droits d'exécution et de radiodiffusion relatifs aux œuvres musicales de l'auteur à la société de gestion collective. Éventuellement, l'auteur transfère aussi ses droits de reproduction (par. 34 et suiv.). Ce transfert peut s'opérer sous forme de cession ou de transfert à titre fiduciaire. Dans les deux cas, il faut veiller à ce que le transfert soit limité à la durée du contrat. La préférence pour l'une ou l'autre de ces deux formes est influencée par des traditions nationales. Le but à atteindre est le pouvoir de la société d'exercer les droits en son nom propre et d'ester en justice sans mandat spécial de l'auteur.

127. Dans le contrat, l'auteur déclare l'étendue territoriale du transfert de ses droits. En règle générale, ce transfert est opéré pour le monde entier. En cas d'affiliation à plusieurs sociétés de gestion collective, l'auteur doit préciser la ligne de démarcation territoriale entre ces sociétés (par. 225). Aucune société ne peut être obligée d'accepter un mandat qui n'englobe pas son propre territoire national de gestion.

128. En signant son contrat, l'auteur s'oblige à déclarer à la société de gestion collective toutes ses œuvres musicales et à joindre à ces déclarations les pièces justificatives exigées (par. 195 à 205). Il prend également acte des conséquences qu'entraîneraient des non-déclarations.

129. L'auteur fait connaître à la société les pseudonymes qu'il utilise et sous lesquels ses œuvres sont publiées (par. 137 et 138). La société s'oblige à toute discrétion dans le traitement de ces données.

130. La société s'oblige à intégrer les droits de l'auteur dans toutes les activités de sa gestion collective, à lui créditer toutes les sommes perçues pour l'utilisation de ses œuvres, à lui adresser périodiquement des décomptes détaillés et à lui verser le produit net de sa gestion aux dates convenues, au moins une fois par an. En outre, elle se déclare disposée à lui accorder des avances, selon les conditions fixées dans le contrat ou dans un règlement connu du sociétaire.

131. Si l'auteur entre à la société d'abord comme mandant (par. 100), le contrat précise les conditions d'admission comme sociétaire avec droit de vote en assemblée générale.

132. Finalement, le contrat stipule la durée d'affiliation – limitée ou non – et les modalités de dénonciation et de sortie. Autrefois, les sociétés préféraient maintenir la relation contractuelle aussi longtemps que possible avec peu de clauses de renonciation. C'est pourquoi quelques législateurs ont inséré dans les lois nationales des limites de durée fixe pour l'adhésion des auteurs, introduisant de ce fait une certaine "liberté de domicile". Aujourd'hui, l'exigence d'une certaine mobilité est généralement reconnue et les auteurs peuvent quitter la société à la fin de chaque année ou même avec des délais raccourcis.

b. Le principe de l'égalité de traitement

133. Le principe de l'égalité de traitement des auteurs nationaux et étrangers constitue un des piliers – sinon le pilier principal – du droit d'auteur international (par. 456).

134. Les contrats que la société de gestion collective signe avec des sociétés-soeurs à l'étranger – contrats qui correspondent, le plus souvent, au modèle de la CISAC – reflètent également ce principe d'égalité de traitement. Aucune société ne confie son répertoire à une autre société sans être assurée que celle-ci l'incorpore dans sa gestion au titre de l'égalité de traitement. La gestion des répertoires étrangers ne peut pas se faire par d'autres moyens.

135. L'égalité de traitement rigoureuse vaut pour tous les mandants et tous les sociétaires de la société; d'éventuelles dérogations provoqueraient rapidement de graves crises. Il s'agit non seulement de traiter tous

les mandants et sociétaires d'une manière égale mais encore de voir cette égalité de traitement régner aussi entre sociétaires et mandants. En d'autres termes, la position juridique de sociétaire et, en particulier, son droit de vote en assemblée générale ne devraient pas déteindre sur la gestion collective du droit d'auteur.

136. Toute l'importance attribuée à l'égalité de traitement et toute déclaration solennelle de vouloir respecter ce principe n'empêchent pas que, dans les milieux nationaux des auteurs, on regrette souvent d'être "condamnés" à ce principe. La question d'un éventuel traitement préférentiel du répertoire national est omniprésente dans chaque société de gestion collective. Nombreuses sont les tentatives de s'écarter du droit chemin pour favoriser plus ou moins légèrement le répertoire national (par. 460 et 564 et suiv.).

c. Le problème des pseudonymes

137. Les sociétés de gestion collective n'aiment pas les pseudonymes, car ils compliquent leur travail. Bon nombre de sociétés déconseillent par conséquent aux auteurs de se servir de pseudonymes ou, du moins, cherchent à en restreindre le nombre, en n'admettant pas plus de deux ou trois pseudonymes par auteur.

138. Cette approche administrative méconnaît la signification des pseudonymes pour les auteurs. On ne doit pas négliger les risques encourus par certains auteurs créant et publiant des chansons politiquement engagées. Quand une œuvre musicale, par exemple un opéra musical, s'est soldée par un fiasco dans l'opinion publique, on comprend l'intention de l'auteur de se servir d'un pseudonyme lors du lancement d'une nouvelle œuvre, pour ne pas rappeler de mauvais souvenirs. De même, un compositeur de musique sérieuse qui, pour se changer les idées ou pour des raisons pécuniaires, crée de la musique de film ou de publicité, n'a aucun intérêt à dévoiler sa "double vie". Voilà trois exemples qui illustrent l'importance de pouvoir se servir, pour des raisons pertinentes, de pseudonymes.

d. La protection sociale

139. Les pays qui manquent d'éditeurs ou de producteurs de phonogrammes sont nombreux. Les organismes de radiodiffusion et de télévision de ces pays restent pour la plupart indifférents à la musique nationale, préférant les succès internationaux du moment. Ces pays s'appauvrissent culturellement et le répertoire national se dégrade au point de "faire tapisserie". Peut-on exiger, dans de telles circonstances, que la société de gestion collective répartisse la quasi-totalité de ses recettes à l'étranger, en application du principe de l'égalité de traitement ?

140. Pour trouver une solution, la CISAC a élaboré, au milieu du siècle passé, une formule de compromis entre le principe de l'égalité de traitement, d'une part, et les intérêts nationaux particuliers, d'autre part (par. 688 et suiv.). Il s'agit là du "prix de la solidarité" pour maintenir le principe de l'égalité de traitement même en situation extrême. En d'autres termes, une déduction des recettes encaissées peut être attribuée à la prévoyance sociale nationale et cette déduction correspond à la tranche minimale de la perception qui reste dans le pays. Avec l'obligation d'attribuer cet argent à des buts sociaux, on évite une distorsion du principe de l'égalité de traitement dans le domaine de la répartition.

141. Ce compromis a fait ses preuves. Il a permis à toutes les sociétés de prévoir une protection sociale en faveur de leurs sociétaires. Celle-ci compte parmi les meilleurs attributs de la gestion collective et renforce considérablement l'union entre les auteurs.

142. La déduction des recettes en faveur de la prévoyance nationale englobe aussi la possibilité d'attribuer une partie de cet argent à la promotion culturelle du répertoire (par. 704 à 708).

143. Il faut remarquer que ce compromis ne s'est pas établi dans le domaine de la gestion des droits de reproduction. Les éditeurs s'y sont opposés fortement, insistant une fois de plus sur le voisinage du droit de reproduction avec le droit de confectionner des exemplaires de l'œuvre dans le cadre du contrat d'édition.

e. La liberté d'action du sociétaire

144. Aucun auteur ne peut être contraint de s'affilier à une société de gestion collective ou de recourir à la gestion offerte par des organismes étatiques ou semi-étatiques. Étant donné qu'il s'agit de droits privés et exclusifs, leur exercice personnel est garanti en toutes circonstances.

145. Qu'en est-il de l'exercice personnel des droits par l'auteur après son affiliation à une société de gestion collective et après la cession ou le transfert de ses droits à cette société ? L'auteur doit-il renoncer à l'exercice personnel de ses droits et cette renonciation peut-elle être exigée par la société ? Les réponses à ces questions sont divergentes. Elles varient d'un pays à l'autre et sont influencées en partie par des dispositions légales stipulant que l'affiliation à une société de gestion collective ne prive pas l'auteur de l'exercice personnel de ses droits. Comment comprendre tout cela ?

146. Du point de vue de la société de gestion collective, il est préférable que l'auteur s'abstienne entièrement de tout exercice personnel de ses droits. Cette opinion correspond à la situation juridique qui fait qu'après la cession d'un droit le cessionnaire n'en dispose plus et ne peut donc pas en reprendre l'exercice. Il faut se rappeler également, dans ce contexte, que la société autorise l'utilisation de son répertoire d'une façon générale et globale, dans l'impossibilité de circonscrire son contenu (par. 53 à 59). Elle ne peut donc pas attirer l'attention sur les éventuelles autorisations personnelles de l'auteur. Dans cette optique, tout exercice personnel des droits cédés à la société par l'auteur correspondrait à une interférence dans la gestion collective.

147. Du point de vue de l'auteur, les divergences de vues se situent notamment au niveau des œuvres créées sur commande. Ces œuvres sont souvent exécutées pour la première fois dans le cadre de cérémonies spéciales en présence du compositeur et parfois même avec sa participation comme chef d'orchestre. Le compositeur, tout comme son commettant, pense que la redevance de la première exécution est comprise dans l'honoraire offert à l'auteur pour la création de l'œuvre. Quand la société de gestion collective réclame la redevance pour cette première exécution, l'auteur – et son commettant – s'irritent et prétendent avec raison que dans ce cas-là, on n'a pas besoin d'intermédiaire pour faire respecter le droit d'auteur.

148. La société de gestion collective manquerait de compréhension en ne considérant que la cession des droits. Il est recommandé qu'elle tienne compte autant que possible des intérêts de ses sociétaires. Une solution amiable consiste à mettre "entre parenthèses" les exécutions de musique d'un compositeur, si celles-ci n'englobent que les œuvres de ce compositeur – à l'exclusion de toute autre œuvre – et si le compositeur annonce l'exécution au préalable à la société.

7. LES ÉDITEURS

149. Le droit de publier une œuvre, d'en confectionner des exemplaires et de les mettre en circulation ne naît pas en la personne de l'éditeur, mais compte parmi les droits patrimoniaux de l'auteur. L'éditeur dépend donc de l'autorisation expresse de l'auteur pour pouvoir disposer d'une ou de plusieurs de ses œuvres. Cela signifie-t-il qu'il faille le considérer comme un client dans le sens de notre définition (par. 298) ? Il est vrai qu'un éditeur dépend, tout comme un organisme de radiodiffusion ou un dancing, du consentement de l'auteur pour pouvoir utiliser ses œuvres. Mais contrairement à ces derniers, l'éditeur se trouve en relation directe avec l'auteur. On n'a pas besoin d'intermédiaire entre l'auteur et l'éditeur. L'éditeur ne saurait être considéré comme un usager (client) dans le contexte de la gestion collective du droit d'auteur.

150. L'éditeur acquiert, de coutume, par la signature des contrats d'édition avec les auteurs, des droits appelés "droits supplémentaires" (par. 15) qui devraient faire l'objet d'une gestion collective. Sans englober ces droits cédés aux éditeurs, la société de gestion collective resterait condamnée à une existence précaire. Pour la réussite de la gestion collective du droit d'auteur, il est impératif que les éditeurs s'intègrent à la société de gestion collective et établissent une relation avec elle. Avant de considérer cette relation, il convient d'examiner, de façon sommaire, le contrat d'édition.

a. Le contrat d'édition

151. L'auteur pourrait publier ses œuvres lui-même, les faire imprimer ou copier et les mettre en circulation. On connaît l'exemple de "l'édition à compte d'auteur", mais en règle générale, l'auteur cherche un éditeur. Pourquoi ? L'édition d'une œuvre est liée à un investissement financier plus ou moins important; pour preuve le coût de production d'un disque CD, d'une heure de musique avec les honoraires des musiciens, la location d'un studio d'enregistrement, les honoraires des ingénieurs et techniciens du son et les frais de fabrication et de promotion des CD. Le succès n'est pas garanti de voir une centaine d'œuvres publiées. Une ou deux seulement peuvent trouver audience auprès du public de sorte que l'activité d'éditeur est considérée comme "la roulette la plus chère du monde".

152. En outre, l'orientation du marché de la musique exige des connaissances et une expérience particulières. Quelles sont les différentes étapes de la promotion ? Comment présenter une musique pour intéresser et stimuler une clientèle spécifique – les mélomanes, les puristes, les jeunes ? Il faut connaître les canaux de distribution tels que les magasins de vente, le jumelage avec des revues, l'Internet, etc. N'oublions pas non plus les relations internationales avec les marchés d'autres continents. Toutes ces stratégies sont loin du métier d'auteur.

153. Les auteurs recherchent donc assidûment un éditeur et ont hâte de signer un contrat d'édition. On s'étonne souvent de la « légèreté » avec laquelle les auteurs signent des contrats contenant des clauses qui leur sont défavorables. Ils traitent les questions d'édition parfois avec trop d'insouciance et cèdent l'ensemble de leurs droits patrimoniaux pour toute la durée de la protection, souvent pour des sommes dérisoires. Certains auteurs n'ont souvent qu'un but : voir "coûte que coûte" leurs œuvres publiées sur le marché de la musique. Cette attitude peut faciliter l'exploitation de ces auteurs par quelques éditeurs peu scrupuleux.

154. Constatant cette situation, certains législateurs ont inséré dans les lois nationales sur le droit d'auteur des dispositions obligatoires pour limiter certains inconvénients et établir un certain équilibre dans les relations entre auteurs et éditeurs. Il est recommandé d'examiner avec soin les aspects tant juridiques que pratiques du contrat d'édition du pays où s'installe une gestion collective du droit d'auteur. Quelques sociétés de gestion collective ont élaboré un contrat d'édition modèle pour leurs sociétaires.

155. Le contrat d'édition se caractérise par les deux traits de base suivants :

- l'auteur remet son œuvre à l'éditeur et lui donne le droit de publication, le droit de confectionner des exemplaires de l'œuvre et le droit de les mettre en circulation; pour la plupart, il s'agit d'attributions exclusives;
- l'éditeur s'engage à assumer ces tâches dans un certain délai et à rémunérer l'auteur.

156. Le plus important, pour la société de gestion collective dans ses relations avec les éditeurs, est de constater l'obligation contractuelle de l'éditeur de publier l'œuvre (par. 211). C'est ce critère qui distingue l'éditeur – partenaire de l'auteur pour la publication de l'œuvre – du client libre utilisateur d'œuvres. Un producteur de phonogrammes doit-il être reconnu comme éditeur ? Cette question qui est souvent posée appelle la réponse suivante :

- Première hypothèse : le producteur de phonogrammes est autorisé, par la société de gestion collective, à utiliser l'ensemble du répertoire mondial de la musique. Il peut ainsi choisir les œuvres de son goût et les incorporer dans ses disques;
- Deuxième hypothèse : le producteur de phonogrammes signe avec un auteur un contrat par lequel il s'oblige à produire un disque contenant les œuvres spécifiques de cet auteur.

Les disques du producteur, dans les deux hypothèses, peuvent contenir les mêmes œuvres. Dans la première hypothèse, le producteur est client de la société de gestion collective et dans la seconde, il est éditeur. La

distinction entre les deux réside dans le fait que dans la seconde hypothèse le producteur, en tant qu'éditeur, s'est obligé vis-à-vis de l'auteur à publier ses œuvres.

157. L'obligation de l'éditeur décrite ci-dessus n'est pas terminée après la première publication. Le contrat d'édition est une relation contractuelle de durée déterminée; il est destiné à maintenir l'offre de l'œuvre publiée sur le marché de la musique. En cas de tirage épuisé, l'éditeur est obligé d'en procéder à un nouveau, si l'auteur n'a pas limité le contrat d'édition à un seul tirage. Dans un cas comme dans l'autre, l'épuisement du stock d'exemplaires de l'œuvre qui serait sans suite mettrait fin au contrat d'édition. Cette fin peut être automatique ou doit être déclarée par l'auteur qui dénonce le contrat d'édition. Des clauses contractuelles telles que "le contrat est conclu pour la durée de protection de l'œuvre" n'empêchent pas sa dénonciation. La durée du contrat ne peut pas dépasser la durée de "l'effort éditorial de promotion".

158. Comme il a déjà été souligné (par. 15 et 150), en signant le contrat d'édition, l'auteur cède à l'éditeur à titre de "droits supplémentaires" la trilogie des droits patrimoniaux. Parfois, on entend dire qu'un éditeur ne peut s'affilier à une société de gestion collective que lorsqu'il s'est effectivement fait céder cette trilogie de droits. Ce n'est pas exact. L'éditeur est reconnu dans sa fonction quand il s'est obligé, dans un contrat d'édition, à publier une œuvre et quand il s'est acquitté de cette obligation. La cession de droits supplémentaires ne touche pas à la définition d'éditeur. En d'autres termes, un éditeur peut être reconnu comme tel par une société de gestion collective sans pour autant avoir obtenu, par cession, la trilogie des droits patrimoniaux.

159. La clause d'un contrat d'édition qui stipulerait qu'un auteur cédera à son éditeur les redevances que va lui payer la société de gestion collective reste sans effet. L'auteur et l'éditeur, en signant le contrat d'affiliation à la société de gestion collective, reconnaissent la validité des barèmes ou clés de répartition (par. 472 et 516 et suiv.). Ces clés prévalent sur toute clause contractuelle et protègent ainsi les auteurs contre toute éventuelle tentative d'exploitation de la part des éditeurs.

160. En règle générale, c'est l'éditeur qui décide de la publication de l'œuvre musicale sous forme de porteurs de sons ou sous forme d'édition papier. La société de gestion collective n'influence pas ce choix. Elle ne peut donc pas déclarer qu'elle reconnaît seulement les éditeurs qui lui auraient remis une partition imprimée de l'œuvre en vente dans le commerce.

161. La société de gestion collective peut exiger que l'éditeur lui soumette le contrat d'édition pour reconnaître la qualité de ce dernier. Il est recommandé de procéder de la sorte pour contrôler l'obligation de l'éditeur de publier l'œuvre.

b. De l'importance de l'éditeur dans la vie musicale

162. Comme tout marché, celui de la musique est dominé par les règles de l'offre et de la demande. L'offre se trouve presque entièrement entre les mains des éditeurs. En règle générale, toute œuvre musicale exécutée, radiodiffusée ou enregistrée sur supports sonores du commerce met en jeu deux facteurs : la qualité de l'œuvre et l'effort de promotion de l'éditeur.

163. Cette constatation est confirmée par l'expérience vécue dans les pays où les éditeurs sont absents de la vie musicale. Les compositeurs de ces pays ne peuvent pas atteindre leur public, sauf par le biais d'exécutions personnelles en tant que musiciens, ou en cherchant – difficilement – un éditeur étranger. Les effets stimulants des éditeurs et des producteurs de phonogrammes sur le marché de la musique ont conduit à qualifier les maisons d'édition, l'industrie phonographique et l'industrie cinématographique d'"industries culturelles".

164. Comment se financent les éditeurs ? Traditionnellement, ils vivaient du produit de la vente de leurs éditions papier, auquel s'ajoutaient les recettes provenant de la vente des disques et cassettes. Ces revenus ne suffisent plus à l'ère électronique et numérique pour assurer aux industries culturelles un futur prospère.

Ces industries ne peuvent survivre qu'en participant aux redevances relatives aux exécutions et radiodiffusions des œuvres de leurs catalogues.

165. Quelques statistiques permettent d'illustrer cette situation. Il s'agit du nombre arrondi d'éditeurs inscrits comme sociétaires ou mandants dans les sociétés de gestion collective, par continent, en l'an 2000 :

Afrique	2 600
Amérique du Nord	104 000
Amérique du Sud	1300
Asie	2200
Australie	300
Europe	25 400

Ces chiffres montrent clairement où l'édition musicale s'est développée grâce à son intégration à la gestion collective du droit d'auteur. Il est évident que le travail de 104 000 ou de 25 400 éditeurs sur un continent offre davantage de possibilités à un compositeur de trouver son public que dans les continents où les industries culturelles se battent pour leur survie.

166. En d'autres termes, dans la vie musicale d'aujourd'hui, auteurs, compositeurs et éditeurs doivent vivre en symbiose. Les éditeurs dépendent pour toutes leurs activités des compositeurs talentueux, lesquels dépendent pour atteindre leur public d'éditeurs habiles et solides. Cette symbiose se reflète dans la gestion collective du droit d'auteur; elle correspond au "*partnership*" qui s'est établi sur le marché de la musique et qui se révèle être un succès.

c. Le contrat de l'éditeur avec la société de gestion collective

167. Ce contrat correspond à celui que l'auteur signe avec la société de gestion collective. Au lieu des droits propres cédés par l'auteur, il s'agit des droits supplémentaires acquis de l'auteur par l'éditeur à la signature du contrat d'édition. L'éditeur ne travaille pas sous pseudonyme mais édite parfois en série des titres spécifiques qu'il déclare à la société. L'obligation de déclaration des œuvres incombe aux éditeurs de la même manière qu'elle incombe aux auteurs; peu importe si ces derniers les ont déjà déclarées. À ces déclarations, l'éditeur joint le contrat d'édition et un exemplaire de l'œuvre publiée (par. 161).

d. À partir de quel moment l'œuvre est-elle éditée ?

168. Prenons un exemple pour répondre à cette question. Un compositeur gagne un premier prix de composition musicale dans un concours de télévision. L'œuvre couronnée est souvent diffusée. Son succès attire un éditeur qui signe avec le compositeur un contrat d'édition et publie l'œuvre trois mois plus tard. Est-ce que l'éditeur va participer aux redevances relatives aux radiodiffusions antérieures à la publication de l'œuvre ? La réponse est négative parce que celles-ci n'ont pas de relation avec la publication de l'œuvre.

169. Bien plus délicate est la question des éditions successives. Un éditeur a publié l'œuvre, mais a omis de procéder à un nouveau tirage après l'épuisement du premier. L'auteur signe par la suite un contrat d'édition avec un autre éditeur. Quelle est la répartition, entre les deux éditeurs, des redevances payées par la société de gestion collective? Dans ce cas, la société présume qu'après la publication de l'œuvre par le second éditeur, les exécutions et radiodiffusions ont lieu grâce à son effort.

e. Le sous-éditeur

170. Chaque éditeur travaille dans une certaine région qui coïncide souvent avec le territoire de son pays. Quand il constate que les œuvres de son catalogue trouvent un écho favorable dans d'autres pays ou régions, il peut se servir d'un représentant ou d'un agent. Il peut chercher aussi un éditeur, non seulement pour la

vente de ses publications, mais encore pour céder le droit de publication, le droit de confection des exemplaires de l'œuvre et le droit de mise en circulation pour le territoire d'action de cet éditeur. Dans ce cas, nous parlons "d'éditeur original" et de "sous-éditeur". On définit l'éditeur original comme celui qui a signé le contrat d'édition avec l'auteur de l'œuvre publiée; et le sous-éditeur comme celui qui a obtenu, pour un certain territoire, les droits de publication, de confection d'exemplaires de l'œuvre et de mise en circulation de la part de l'éditeur original. Le contrat entre l'éditeur original et le sous-éditeur est dénommé "contrat de sous-édition".

171. Le développement du contrat de sous-édition doit être considéré à la lumière de l'ascension de la musique nord-américaine à l'échelle mondiale. Constatant le succès croissant de leurs catalogues hors frontières, les éditeurs nord-américains ont cherché des partenaires outre-Atlantique, surtout en Europe, et ont accordé aux éditeurs européens les pouvoirs de sous-édition de leurs catalogues, soit entre 10 000 et 20 000 œuvres. Les sous-éditeurs qui ont pu acquérir de tels catalogues pour toute l'Europe ont fait, à leur tour, de la sous-édition dans différents pays du continent, appelée "sous-sous-édition". Ainsi, tout un réseau de relations éditoriales a couvert et couvre encore l'Europe.

172. L'origine de cette époque de sous-édition tient à l'intérêt de l'éditeur principal qui souhaitait voir paraître en Europe de nouvelles publications, souvent sous forme d'arrangements au goût européen et avec une traduction du texte original anglais dans les différentes langues des pays. Ces adaptations "à l'euro-péenne" ont diminué peu à peu avec la préférence du public européen marquée pour les versions originales américaines.

173. Ce ne fut pas le problème de la publication de sous-édition, mais celui de la documentation qui fut au premier plan. L'éditeur original obligeait ses sous-éditeurs à déclarer toutes les œuvres de son catalogue aux sociétés de gestion collective dans les territoires de sous-édition (par. 216). Ce fut une véritable avalanche de travaux administratifs qui déferla sur l'Europe et qui fut suivie d'augmentations rapides, voire démesurées, des redevances en faveur du répertoire nord-américain. Il s'agit là de l'exemple le plus probant de la valeur de la documentation dans la répartition des redevances.

174. C'est sous cette forme de représentation par les éditeurs nationaux du catalogue de l'éditeur original auprès de leur société de gestion collective et auprès de l'industrie phonographique nationale que le système de sous-édition s'est établi peu à peu en Amérique latine et en Asie. Les entreprises multinationales de communication sont passées dans une série de pays à la création de filiales travaillant également comme sous-éditeurs.

175. Comment sont rémunérés les sous-éditeurs ? Ils reçoivent une partie des redevances payées par les sociétés de gestion collective de leur pays ou de leur région pour les utilisations des œuvres du catalogue de l'éditeur original qu'ils représentent. Cette part est négociée entre l'éditeur original et le sous-éditeur dans le cadre du contrat de sous-édition, et communiquée à la société de gestion collective. Certaines sociétés ont fixé, dans leurs règlements de répartition, des pourcentages minimum de participation pour les sous-éditeurs.

176. En rapport avec ce qui précède, il faut signaler une particularité dans les systèmes de répartition des sociétés d'Europe continentale. Suivant une tradition française, les éditeurs reçoivent un tiers de la redevance relative aux utilisations des œuvres de leur catalogue. Quand il y a aussi un sous-éditeur, la part éditoriale de l'éditeur original et du sous-éditeur ensemble se monte à la moitié de la redevance. Contrairement à cette règle européenne, les éditeurs anglo-américains touchent toujours la moitié, soit l'éditeur original seul, soit celui-ci et le sous-éditeur ensemble, selon le principe de répartition du "fifty-fifty".

177. L'augmentation de la part éditoriale en cas de sous-édition a grandement favorisé celle-ci. Quand la part du sous-éditeur se situait en dessous d'un sixième de la redevance, l'éditeur original gagnait de l'argent par rapport à la part d'un tiers qu'il touchait en l'absence d'un sous-éditeur. De plus, il était mieux représenté

dans d'autres pays. Ces avantages étaient de nature à convaincre la quasi-totalité des éditeurs nord-américains; on peut constater que toute la musique d'Amérique du Nord est sous-éditée en Europe. Autrement dit, l'importation de la musique nord-américaine était soumise à une large application du système "fifty-fifty".

178. Ce "noyautage" par la sous-édition généralisée a provoqué des oppositions. Dans son "Statut confédéral de la sous-édition d'œuvres musicales" de 1968, la CISAC a essayé de n'attribuer la qualité de sous-éditeur qu'aux éditeurs qui publiaient une nouvelle version de l'œuvre. Cette restriction ne s'imposait pas. L'éditeur original considérait comme beaucoup plus important que le sous-éditeur représente le catalogue qu'il lui avait confié et qu'il documente soigneusement la ou les sociétés de gestion collective de son territoire de sous-édition. Il est conseillé aux sociétés de gestion collective de ne pas se mêler de cette relation.

179. Une autre disposition dans le statut de la CISAC mentionné ci-dessus a contribué également à "aplanir la terre de la sous-édition". Il s'agit de celle se référant à "l'agent de propagande", défini comme un sous-éditeur qui ne publie pas de nouvelles versions des œuvres du catalogue de l'éditeur original. Étant donné que l'agent de propagande touche également une part des redevances, la ligne de démarcation entre celui-ci et le sous-éditeur est devenue inutile; c'est l'expression "sous-éditeur" qui s'est maintenue pour toutes sortes de représentations de l'éditeur original.

180. Pendant de longues années, l'activité de sous-éditeur de catalogues nord-américains était lucrative. Cette situation incitait les éditeurs originaux à lier la signature d'un contrat de sous-édition à la condition que les sous-éditeurs leur payent des avances. Par la suite, les sociétés de gestion collective ont changé de système en payant aux sous-éditeurs non seulement leur part, comme auparavant, mais encore celle de l'éditeur original. On parlait de la fonction de "mandataire de paiement" du sous-éditeur.

181. Quelques difficultés dans les relations financières entre les éditeurs originaux et leurs sous-éditeurs ont conduit les premiers à demander aux sociétés de gestion collective de s'occuper de l'état d'amortissement des avances payées par les sous-éditeurs. Les sociétés ont refusé, et pour cause, de se mêler des problèmes de comptabilité éditoriale, mais se sont déclarées disposées à informer les éditeurs originaux, à leur demande, des paiements opérés au profit des sous-éditeurs.

182. Le volume de travail administratif se rapportant à la sous-édition a augmenté avec l'habitude prise par les éditeurs originaux de raccourcir progressivement la durée des contrats de sous-édition, passant de dix à cinq ans, voire moins encore. Face à cette tendance, il était indispensable de tirer la "sonnette d'alarme". La CISAC et le BIEM ont décidé que les sociétés de gestion collective n'étaient plus tenues de prendre en considération des contrats de sous-édition ayant une durée inférieure à trois ans. Cette durée minimum est généralement respectée.



CHAPITRE 2 LA DOCUMENTATION - LE RÉPERTOIRE

183. Les conditions minimales requises pour la création d'une société de gestion collective ont été examinées au chapitre précédent. La société peut commencer à inscrire les auteurs, compositeurs et éditeurs comme sociétaires et à nouer des contacts avec eux. Quels sont alors les premiers travaux administratifs qui attendent la jeune société ? Le plan de travail, présenté au paragraphe 83, se réfère aux travaux de documentation. Que faut-il en comprendre ?

184. L'expression "documentation" désigne toutes les données et tous les documents se rapportant aux auteurs, compositeurs et éditeurs, ainsi qu'aux œuvres qu'ils ont été créées ou publiées. On distingue la documentation nationale – données et documents relatifs aux œuvres et aux sociétaires et mandants de la société – et la documentation internationale, constituée par l'ensemble des données et documents que la société reçoit de l'étranger.

185. La notion de "répertoire" émane de la documentation. Par répertoire, on entend l'ensemble des œuvres qui font l'objet d'autorisations d'utilisation par la société. La composition du répertoire – base de données relative aux œuvres documentées et aux œuvres non documentées – sera traitée aux paragraphes 261 à 286.

1. LA DOCUMENTATION NATIONALE

186. Une société de gestion collective qui ne connaît pas les personnes et les œuvres qu'elle représente faillit à sa tâche. Sa mission principale consiste à tenir et présenter une information détaillée et précise sur les droits qu'elle détient et les œuvres qu'elle administre. L'importance de la documentation est donc capitale.

a. Les données relatives aux auteurs et éditeurs comme sociétaires ou mandants

187. À la question pertinente "quels sont les ayants droit que vous représentez ?", il n'y a qu'une seule réponse possible : la remise d'une liste complète et à jour des sociétaires et mandants. Ces listes, il n'y a pas encore si longtemps, étaient imprimées ou photocopiées, avec des suppléments en annexe. À la suite des progrès de l'informatique, les sociétés de gestion collective établissent périodiquement des bases de données sur leurs sociétaires et mandants qui peuvent être consultées par toute personne intéressée.

188. Quelles sont les données d'intérêt général afférentes aux auteurs, compositeurs et éditeurs ? Elles se limitent aux noms et prénoms et, éventuellement, à l'année d'affiliation à la société. L'année de décès des auteurs est importante car elle sert de base pour le calcul du délai de protection "post mortem auctoris". Si la société possède des sociétaires portant les mêmes noms et prénoms, c'est-à-dire des "synonymes", il est recommandé d'ajouter des indications distinctives, comme par exemple "senior" et "junior", pour éviter des confusions.

189. L'obligation de renseigner sur l'état des sociétaires et mandants n'autorise pas la société à dévoiler le secret des pseudonymes. Elle n'est pas fondée à dévoiler l'identité de l'auteur qui se sert d'un certain pseudonyme pour rester incognito. Comme indiqué aux paragraphes 137 et suivants, le pseudonyme fait partie de la protection de l'auteur; cette protection ne peut pas être ignorée par la société de gestion collective.

190. Il peut aussi être précisé dans les relevés des sociétés qu'il s'agit d'un compositeur (C) ou d'un parolier (A). Ces précisions restent cependant sans effet sur les relations de la société avec une tierce personne; il importe peu aux clients de la société de savoir quel auteur crée la musique et quel autre les textes. Cette distinction, en revanche, est très utile pour les besoins internes de la société. Il en est ainsi

lorsque, par exemple, la société tient des assemblées générales séparées pour les compositeurs et les paroliers, ou si les statuts exigent que le conseil d'administration soit composé pour parties égales de compositeurs et de paroliers.

191. La société de gestion collective doit disposer d'un maximum de données sur ses sociétaires et mandants. Ces informations supplémentaires sont demandées et obtenues au moyen de questionnaires à remplir par l'auteur, le compositeur ou l'éditeur au moment de son affiliation, lors de la signature de nouveaux contrats ou en rapport avec des enquêtes périodiques. Ces indications supplémentaires ont notamment trait aux points suivants :

- la date de naissance;
- le lieu d'origine ou de naissance;
- la nationalité;
- la profession principale et les activités secondaires;
- l'état civil, le nom de l'épouse ou de l'époux et les noms des enfants;
- la langue;
- l'adresse du domicile et, éventuellement, les adresses spécifiques pour :
 - l'envoi de correspondance ou des décomptes;
 - le compte en banque.

192. Ces informations supplémentaires s'imposent en particulier pour entretenir des rapports réguliers et nécessaires entre la société et ses sociétaires et pour garantir le suivi et la sécurité de la correspondance et des paiements. Les indications relatives à la date de naissance, à l'état civil et à la profession principale jouent un rôle dans le domaine de la protection sociale des sociétaires. On se servira certainement de toutes ces données supplémentaires quand il s'agira de faire la promotion d'un auteur et de ses œuvres. Il est par conséquent recommandé de rassembler toute information qui se réfère à la vie et aux activités des sociétaires et mandants, telles les notes biographiques, les interviews, les critiques de concerts, les hommages, etc.

193. L'organisation interne de la société est facilitée par l'attribution à chaque sociétaire et mandant d'un numéro-code. Afin d'éviter que ce numéro interne ne contredise le numéro CAE/IPI et ne crée des confusions (voir par. 231), il est recommandé d'utiliser le numéro CAE/IPI aussitôt que celui-ci est attribué et de renoncer définitivement à toute autre numérotation concurrente.

194. L'expérience milite en faveur du classement de tous les documents d'un sociétaire ou d'un mandant dans un seul et unique dossier; cette concentration permet à n'importe quel membre du personnel de la société de répondre de façon efficace et précise aux sollicitations des sociétaires ou mandants. Il peut être délicat et préjudiciable de renseigner un auteur, un compositeur ou un éditeur sans consulter au préalable son dossier.

b. La déclaration des œuvres et la base de données des œuvres

195. L'auteur s'engage (par. 128), par la signature du contrat d'affiliation, à déclarer toutes ses œuvres. Cette déclaration porte aussi bien sur les œuvres créées antérieurement à l'affiliation que sur celles qui seront créées pendant la durée du contrat. La déclaration des œuvres constitue le pilier de toute la documentation des œuvres. Ces déclarations s'opèrent au moyen de formulaires spéciaux, mis à disposition par la société. La plus grande attention doit être donnée à l'élaboration de ce formulaire de déclaration.

196. Les données principales relatives aux œuvres se réfèrent aux éléments suivants :

- le titre de l'œuvre;
- les sous-titres de l'œuvre (par. 197);
- l'année de création;
- la durée de l'œuvre : durée d'exécution effective ou celle estimée par le compositeur;
- le genre de l'œuvre;
- l'instrumentation de l'œuvre;
- les noms et prénoms de tous les auteurs et compositeurs ayant participé à la création de l'œuvre;
- les noms de tous les éditeurs et sous-éditeurs ayant contribué à la publication de l'œuvre;
- la date, la durée et l'étendue territoriale du contrat d'édition.

197. Quand le titre de l'œuvre est indiqué en plusieurs langues ou quand différentes versions de l'œuvre portent des titres divergents, l'un de ces titres est indiqué comme titre original et tous les autres titres figurent comme sous-titres. De nombreuses œuvres sont connues par le début des paroles; ce début devrait également être déclaré comme sous-titre. Lorsque des œuvres comportent plusieurs mouvements, ceux-ci portent parfois des titres spéciaux; il est recommandé de les indiquer également comme sous-titres. Les fabricants de disques ou de cassettes ajoutent fréquemment des titres de fantaisie; il s'agit là aussi d'un sous-titre qui pourrait faciliter l'identification de l'œuvre. Une identification précise et détaillée du titre des œuvres constitue le but ultime de tous les efforts des sociétés; elle joue un rôle déterminant à l'occasion des travaux de répartition. Il importe ici d'insister sur le fait que chaque sous-titre augmente les chances de pouvoir identifier une œuvre lors de l'étape de répartition.

198. En indiquant tous les auteurs qui participent à la création de l'œuvre déclarée, le déclarant décide du mode de répartition afférent à cette œuvre. L'oubli d'un co-compositeur, d'un coauteur, d'un arrangeur ou d'un traducteur signifie qu'on prive la personne oubliée de la récompense pour sa contribution créative. En revanche, la mention d'une personne n'ayant pas participé à la création de l'œuvre déclarée provoque des paiements injustifiés. L'auteur de fausses déclarations pourrait encourir des poursuites judiciaires. Il est recommandé d'attirer l'attention des sociétaires et mandants sur la portée juridique de l'acte de déclaration d'œuvre.

199. Une mention particulière doit être faite en ce qui concerne l'utilisation d'emprunts à des œuvres préexistantes ou d'éléments du folklore. Des airs et mélodies du folklore par exemple peuvent entrer dans la création des œuvres. Il faut les indiquer dans la déclaration d'œuvres, en vue du traitement particulier dont les œuvres inspirées du folklore font l'objet dans de nombreuses sociétés de gestion collective du droit d'auteur.

200. Toutes les précautions et tous les avis ne peuvent pas cependant empêcher que, de temps à autre, des compositeurs et des paroliers cherchent à se "parer des plumes du paon". En effet, les jeunes sociétés de gestion collective font souvent l'amère expérience de musiciens qui, voulant se faire passer pour des compositeurs, indiquent sur des déclarations d'œuvres toutes les pièces musicales qu'ils interprètent régulièrement. La découverte de ce genre "d'erreur" a amené les sociétés concernées à soumettre toutes les déclarations d'œuvres à un contrôle d'authenticité ou d'identification. Ce contrôle est un travail qui nécessite le concours d'experts en matière musicale. Les conseils d'administration de ces sociétés ont institué de petites commissions, appelées "commissions des œuvres", composées de 3 à 5 spécialistes de la musique nationale et du folklore (y compris régional), pour examiner toutes les déclarations d'œuvres et détecter les emprunts éventuels.

201. La déclaration d'œuvre doit contenir une annotation relative à l'affiliation de tous les auteurs, compositeurs et éditeurs à une société de gestion collective. Cette annotation, qui repose sur la documentation CAE/PI (par. 220 et suiv.), exprime les numéros-code CISAC affectés à chaque société.

202. La déclaration d'œuvre participera également à l'attribution de parts à chaque auteur et chaque éditeur. Ces parts correspondent aux clés ou barèmes de répartition contenus dans les règlements de répartition (par. 516 à 525). La plupart des sociétés ont des clés ou barèmes fixes, c'est-à-dire que ni les auteurs ou compositeurs, ni les éditeurs ne peuvent modifier les parts imposées par règlement. Cette exigence est souvent conçue comme une mesure de protection en faveur des auteurs et compositeurs. Dans les sociétés où il est donné une certaine liberté aux ayants droit pour fixer leurs parts, la détermination de ces parts doit être faite dans les déclarations d'œuvres; à défaut, la société applique les clés ou barèmes réglementaires.

203. Il est recommandé d'attribuer à toutes les œuvres un numéro d'œuvre. Il s'agit d'un simple numéro courant sans aucune valeur significative quant au genre de l'œuvre. Dans le cadre du projet CIS (par. 257), il est envisagé de remplacer ce numéro national par un numéro-code international. Dans cette perspective, il serait recommandé d'utiliser seulement ce numéro-code international et d'éliminer tout numéro national, même pour les besoins internes de la société.

204. Ces données relatives à la déclaration des œuvres, une fois complétées et contrôlées, ont été transcrites sur des fiches insérées au fichier des œuvres de la société. À l'époque de l'informatique, ce fichier est remplacé par une mémoire ou banque de données des œuvres. L'insertion des données relatives à la déclaration des œuvres doit s'opérer aussi rapidement que possible car une banque de données des œuvres constamment tenue à jour facilite considérablement les travaux de répartition. Grâce à l'informatique, il est aujourd'hui possible d'organiser, de manière rationnelle, la recherche des œuvres figurant dans la banque de données de la société; il s'agit de la technique dite du "rendez-vous" (par. 488 et suiv.).

205. L'informatique contient également une rubrique spéciale "état de documentation", qui détermine pour chaque œuvre s'il s'agit d'une œuvre dûment déclarée. Cette rubrique peut servir ainsi de base pour les travaux de répartition propre à chaque œuvre sans aucune adjonction. La prise en considération des œuvres non fixées dans la banque de données des œuvres est traitée au paragraphe 283.

c. Les pièces justificatives

206. La question se pose souvent de savoir si la société de gestion collective de droit d'auteur a vraiment besoin de pièces justificatives à l'appui des œuvres déclarées par les sociétaires. La gestion d'un certain volume de pièces conduit parfois les sociétés à prendre des mesures visant à rationaliser, voire réduire, le nombre des pièces jointes aux déclarations d'œuvres. De telles tentatives peuvent être risquées et on examinera par la suite les conséquences possibles d'une restriction de la documentation.

207. Dans le cas d'œuvres éditées par exemple, c'est la déclaration avec dépôt d'un exemplaire de l'œuvre éditée qui permet à la société de constater que l'éditeur a rempli son obligation. Cette déclaration, avec remise de l'exemplaire de l'œuvre éditée, justifie la participation de l'éditeur à la répartition des produits de l'exploitation de l'œuvre. En outre, la présentation de l'exemplaire édité de l'œuvre revêt un intérêt particulier en cas de litiges. En effet, le dépôt d'une œuvre éditée pourrait permettre d'invoquer la présomption légale selon laquelle les auteurs sont considérés comme tels pourvu que "le nom soit indiqué sur l'œuvre en la manière usitée" (art. 15 de la Convention de Berne, Acte de Paris).

208. La commission des œuvres, mentionnée au paragraphe 200, ne peut pas travailler sans partitions, ou, le cas échéant, sans cassettes ou disques. En effet, sur quelle base cette commission pourrait-elle déterminer si une œuvre déclarée s'appuie sur des airs du folklore ou contient des éléments substantiels d'œuvres d'autres compositeurs? Ce sont également les partitions ou les porteurs de sons que l'on consulte lorsque la société de gestion collective se trouve confrontée à des conflits entre sociétaires concernant des cas de plagiat. Toute investigation y compris celle demandée par une société-sœur à l'étranger ou impliquant des auteurs étrangers se base aussi sur les pièces justificatives. Il faut en outre souligner la valeur ou la signification culturelle que l'on peut attacher à la documentation des œuvres. L'obligation de remettre une partition, une cassette ou un disque permet de sauvegarder une partie du patrimoine musical national et d'assurer sa

conservation. Cette documentation permettra également à la société de mettre à la disposition des compositeurs et paroliers des copies de leurs œuvres perdues ou égarées.

209. La documentation des œuvres présente également une certaine importance culturelle. Si les compositeurs n'ont aucune réelle obligation de remettre une partition, une cassette ou un disque de leurs œuvres, il est fort probable qu'une grande partie de ceux-ci se perdrait à notre époque des effets éphémères. Le nombre de demandes des compositeurs et paroliers, de mettre à leur disposition des copies en cas de manuscrits perdus ou égarés en est la preuve. On a voulu objecter à cette constatation qu'un support sonore n'a pas la même valeur culturelle qu'un manuscrit; il s'agit là d'un argument peu convaincant, parce que celui-ci permet également d'analyser et d'apprécier une œuvre jusque dans ses moindres détails.

210. Ce fonds documentaire véritable trésor culturel s'agrandit et s'enrichit proportionnellement aux efforts que déploie la société pour exiger de ses membres la remise des pièces justificatives. Les musicologues et les chercheurs ont toujours considéré les archives des sociétés de gestion collective de droit d'auteur comme des sources irremplaçables d'information sur l'histoire musicale des pays. Ces archives sont comparables, dans le domaine de la littérature, aux bibliothèques nationales. Celles-ci, dans certains pays, ont créé des départements distincts pour les porteurs de sons, qui sont devenus les phonothèques nationales. Cependant, leur stock reste bien plus modeste que celui d'une société de gestion collective de droit d'auteur.

d. Les contrats d'édition

211. Les éditeurs, le plus souvent, n'aiment pas que les sociétés de gestion collective de droit d'auteur s'occupent des contrats d'édition et se mêlent des relations entre auteurs (ou le compositeur) et éditeurs. Mais il ne s'agit pas d'ingérence. La société devrait pouvoir s'assurer que le contrat signé entre l'auteur (ou le compositeur) et l'éditeur répond aux critères d'un contrat d'édition. Ces critères décrits au paragraphe 155 englobent surtout l'obligation contractuelle de l'éditeur "d'assumer ses obligations dans un certain délai et de rémunérer l'auteur".

212. Il ne faut pas oublier que les contrats d'édition se limitent souvent à un seul tirage ou à une certaine durée. Cela signifie que l'éditeur, après l'expiration de son contrat avec l'auteur (ou le compositeur), cesse de participer à la répartition des produits de l'œuvre objet de l'édition. Il est indispensable que la société ait connaissance de telles limitations et les respecte.

213. En ce qui concerne les droits de reproduction mécanique, la société de gestion collective doit savoir si l'éditeur peut disposer librement de ces droits cédés par le contrat d'édition comme "droits supplémentaires" (par. 158) ou s'il est tenu de respecter les tarifs et les règles de répartition de la société. Ces clauses peuvent également avoir une incidence sur la lutte contre la piraterie. Par exemple, si les droits de reproduction ont été cédés à l'éditeur, la société de gestion collective ne peut pas intervenir auprès de tiers ayant confectionné des exemplaires de l'œuvre sans s'assurer auparavant auprès de l'éditeur que celui-ci n'a pas consenti à ladite fabrication.

214. Les contrats d'édition peuvent, comme les partitions, être égarés ou perdus. Dans ce cas, les auteurs, les compositeurs ou les éditeurs peuvent s'adresser à la société de gestion collective pour obtenir des copies de ces contrats.

e. Les contrats de sous-édition

215. Ce qui a été exposé au sujet des contrats d'édition vaut, *mutatis mutandis*, pour les contrats de sous-édition. Dans ce cas, en particulier, il est indispensable que la société de gestion collective s'informe de :

- la participation du sous-éditeur au produit de répartition de l'œuvre sous-éditée (par. 175);
- l'encaissement de la part attribuée à l'éditeur original par le sous-éditeur, en qualité de "mandataire de paiement" (par. 180);

- l'étendue du contrat de sous-édition (incluant des catalogues éditoriaux en totalité ou en partie, ou limités à certaines œuvres);
- la durée du contrat de sous-édition (par. 182).

216. Sur la base du contrat de sous-édition, la société de gestion collective peut convenir avec le sous-éditeur des modalités de déclaration des œuvres sous-éditées. Dans le passé, les sociétés exigeaient du sous-éditeur qu'il accomplisse des déclarations œuvre par œuvre, ce qui constituait un immense travail aussi bien pour le sous-éditeur que pour la société. L'évolution de l'informatique offre aujourd'hui des solutions plus flexibles. Les données concernant l'éditeur original contenues dans un support électronique, peuvent être mémorisées directement dans la documentation de base sur les œuvres sous-éditées de la banque de données de la société.

2. LA DOCUMENTATION INTERNATIONALE

217. Par "documentation internationale", on entend les données relatives aux auteurs, compositeurs et éditeurs affiliés à des sociétés étrangères de gestion collective du droit d'auteur ainsi que les données afférentes à leurs œuvres publiées ou non. Une société qui exerce dans un pays déterminé les droits des auteurs étrangers doit connaître ces auteurs et leurs œuvres ainsi que les éditeurs et sous-éditeurs qui publient ces œuvres. La représentation "*in globo*" des auteurs étrangers par une société dans un pays déterminé ne se justifie pas "*ipso facto*"; elle ne se justifie pas non plus par le fait que cette dernière jouit, dans ce pays, d'une position de monopole légal ou de fait. Il appartient en pratique à la société d'apporter la preuve, auprès des clients par exemple, qu'elle a la capacité de représenter tous les auteurs étrangers.

218. Quel volume représente cette documentation internationale ? À cette question, les sociétés de gestion collective du droit d'auteur répondent à l'unisson : "le moins possible". Leurs motivations sont évidentes : le coût de la documentation augmente proportionnellement à son ampleur, compte tenu des frais de stockage et d'acquisition d'équipement d'informatique; et surtout, elle demande à la société des efforts de mise à jour. La nécessité quelques fois impérieuse de contenir les frais de gestion à un niveau raisonnable oblige les sociétés à se limiter au strict nécessaire et à écarter tout ce qui serait superflu. Les outils internationaux de documentation comme on le verra plus loin respectent également cet impératif. Toutefois, dans l'échange direct de documentation entre deux sociétés, celles-ci sont libres de décider de l'étendue des informations échangées.

219. Il en résulte une différence fondamentale entre la documentation nationale et celle de portée internationale; celle nationale doit être aussi complète que possible et celle internationale réduite à l'indispensable. Cette différence met en relief la forme particulière de coopération entre les sociétés de gestion collective du droit d'auteur, surtout dans le domaine de la répartition.

a. La documentation CAE/IPI

220. "CAE" signifie "Compositeurs, Auteurs, Éditeurs" et IPI, la nouvelle forme de cette documentation dans le cadre du projet "Common Information System" (CIS) de la CISAC, signifie "Interested Party Information" (informations sur les ayants droit). Il s'agit de la documentation relative aux auteurs, compositeurs et éditeurs affiliés à une société de gestion collective du droit d'auteur, en tant que sociétaires ou mandants. Cette documentation répond à la question : "Quels sont les auteurs, compositeurs et éditeurs étrangers que représente la société de gestion collective ?"

221. Avant 1973, la pratique des échanges de documentation entre sociétés a consisté à s'adresser mutuellement les listes des sociétaires et mandants, ainsi que des suppléments périodiques de ces listes. Cette pratique et la forme de documentation que ces listes contenaient, ne convenaient pas aux sociétés pour le traitement quotidien des informations relatives aux auteurs, compositeurs et éditeurs. Pour y remédier, cha-

que société devait établir, pour ses propres besoins, un fichier spécial – le fichier des auteurs, compositeurs et éditeurs étrangers – qui représentait les mêmes informations que celles établies pour ses propres sociétaires. Le volume considérable de ce travail – ces fichiers renseignaient sur plus d'un million d'auteurs, compositeurs et éditeurs étrangers – et les inexactitudes que ces fichiers contenaient, ont été à l'origine d'une série de propositions tendant à substituer à ces fichiers un outil de documentation internationale qui contiendrait des données minimales sur tous les auteurs, compositeurs et éditeurs. Cet outil fut créé sous le nom de "liste CAE" (ou "documentation CAE"). Il s'agit du premier outil de documentation de la CISAC, approuvé par sa Commission technique le 3 avril 1973. Cette documentation est gérée, selon les règles de la CISAC, par la SUIA.

222. Quelles sont les données minimales que chaque société de gestion collective du droit d'auteur doit posséder sur les auteurs, compositeurs et éditeurs étrangers ? Il s'agit des données suivantes :

- les noms et prénoms des auteurs;
- la société d'affiliation des auteurs;
- l'année de décès pour les auteurs décédés.

Ces données sont les mêmes que celles mentionnées au paragraphe 188; c'est donc le minimum de renseignements que chaque société doit être en mesure de fournir à ses clients ou au public en général. Le nom, le prénom et l'affiliation de chaque auteur à sa société forment la base de toute la documentation internationale, étant entendu que l'affiliation à la société de gestion collective est indiquée par le numéro-code CISAC attribué à chaque société.

223. Mais il n'y a que cette base. Or la gestion collective diffère d'un pays à l'autre en fonction de l'étendue des droits d'auteur. Dans de nombreux pays, les sociétés gèrent la "trilogie" des droits patrimoniaux (par. 34); dans d'autres, l'activité des sociétés se limite aux droits d'exécution publique et de radiodiffusion, comme c'est le cas dans l'hémisphère anglo-américain (par. 37). Il était donc indispensable de distinguer, dans la documentation CAE/IPI, entre l'affiliation à la société pour les droits d'exécution et d'émission, d'une part, et celle relative aux droits de reproduction, d'autre part.

224. De nombreux compositeurs créent à la fois de la musique non théâtrale et des œuvres dramatiques. Certains auteurs écrivent aussi bien des paroles de chanson que d'autres œuvres littéraires. Les œuvres font l'objet d'une gestion collective par des sociétés différentes et spécialisées dans ce domaine. Ainsi, par exemple, la Société des auteurs et compositeurs dramatiques (SACD) qui fut fondée avant la SACEM, gère la musique théâtrale et celle non théâtrale l'est par la SACEM, selon une "délimitation des répertoires" musicaux qui figure dans la documentation CAE/IPI. Ces structures ont conduit à l'élaboration de la documentation CAE comme un outil commun pour les quatre secteurs suivants :

- musique non théâtrale (Music)
- musique théâtrale (Theatre-Mus)
- littérature non théâtrale (Littérature)
- littérature théâtrale (Théâtre-Litt).

La documentation IPI a élargi ces secteurs à toutes les catégories d'œuvres audiovisuelles, à la peinture et sculpture, etc.

225. Les raisons qui peuvent militer en faveur de l'affiliation d'un auteur à plusieurs sociétés de gestion collective, avec une délimitation territoriale des activités de celles-ci, ont déjà été abordées au paragraphe 29. Cette délimitation territoriale doit ressortir clairement de la documentation CAE/IPI. À cette fin, on distingue – pour éviter des énumérations interminables – la compétence pour gérer les droits d'un auteur dans un pays déterminé, un groupement de pays déterminés ou sur un continent (cette délimitation constitue "un territoire" qui est clairement défini dans la documentation CAE/IPI) de celle prévue pour d'autres pays, groupements de pays ou continents dont la délimitation est représentée par le signe ().

226. On n'imagine pas le nombre d'auteurs qui changent de société de gestion collective au cours d'une année. La SUISA modifie plus que 100 000 affiliations d'auteurs par an ! Afin d'éviter que la clarté de la liste CAE/IPI ne souffre des conséquences d'une telle mobilité, la documentation ne se limite pas à informer sur l'affiliation actuelle mais précise également l'affiliation précédente.

227. Dans des cas particuliers, le nom d'un auteur peut s'écrire de façon différente, comme par exemple avec ou sans particule nobiliaire, en un mot ou en plusieurs mots. Un exemple mémorable :

MAC DONALD
MACDONALD
MC DONALD
MCDONALD.

Ces quatre noms, en dépit d'une certaine ressemblance, sont traités par l'informatique comme des noms différents avec un classement distinct. Afin d'éviter une perte de temps en recherchant dans diverses sources d'information, toute société de gestion collective peut ajouter des renvois à son gré lesquels sont indiqués par "DF", ce qui signifie "différence d'orthographe". La SUISA, responsable de la documentation CAE/IPI, peut également insérer des renvois, marqués par "ST", pour "orthographe standardisée". Dans l'exemple MAC DONALD, la SUISA a complété chacun de ces noms (chaque orthographe de MAC DONALD) par un renvoi standardisé :

MAC DONALD ST

C'est sous cette forme d'orthographe que l'on retrouvera une vue d'ensemble de tous les auteurs portant ce nom.

228. La documentation CAE/IPI contient les noms et prénoms des auteurs n'appartenant pas ou plus à une société de gestion collective du droit d'auteur. C'est le cas en particulier des auteurs ayant quitté une société et ne s'affiliant pas ou pas encore à une autre société. La documentation CAE/IPI permet de suivre leur trace. L'indication "99" signifiant "non-sociétaire" est portée en marge pour préciser cette forme particulière d'affiliation.

229. Dans le même ordre d'idées, la documentation CAE/IPI conserve aussi les noms et prénoms des auteurs décédés dont les œuvres ne jouissent plus de la protection du droit d'auteur. Leur affiliation est marquée par "00", ce qui signifie "domaine public".

230. Les pseudonymes des auteurs figurent également dans la documentation CAE/IPI. On distingue entre les pseudonymes pour lesquels la documentation CAE/IPI renvoie au nom patronymique de l'auteur, d'une part, et les pseudonymes secrets, d'autre part; d'où les abréviations suivantes :

PA patronyme
PP pseudonyme dévoilé (pseudonyme – patronyme)
PS pseudonyme secret

En règle générale, dans les rapports entre les sociétés de gestion collective membres de la CISAC ou du BIEM, les pseudonymes sont dévoilés pour des raisons pratiques. De cette manière, les œuvres publiées sous patronyme et celles publiées sous pseudonymes se trouvent dans le même décompte. Cependant, les sociétés peuvent, dans des cas particuliers, maintenir le secret du pseudonyme, même vis-à-vis des autres sociétés-sœurs.

231. La SUISA, gestionnaire de la liste CAE/IPI, attribue un numéro CAE/IPI à chaque patronyme d'auteur, à chacun de ses pseudonymes ainsi qu'à tout renvoi (marqué par "DF" ou "ST"). Ce numéro CAE/IPI ne sera plus modifié; il reste notamment le même quand l'auteur change d'affiliation, quand l'auteur décède ou quand ses œuvres tombent dans le domaine public.

232. La documentation CAE/IPI est subdivisée en une partie auteurs et une partie éditeurs. Ce qui a été indiqué pour la partie auteurs s'applique *mutatis mutandis* aux éditeurs. Il faut noter en particulier que les noms des maisons d'édition peuvent s'écrire de plusieurs façons; ces différences doivent aussi faire l'objet de renvois "DF" ou "ST". Le même traitement sera appliqué aux cas où différentes séries d'édition sont intitulées spécialement. Comme pour les auteurs, la SUIISA attribue des numéros CAE/IPI à tous les noms d'éditeurs et renvois s'y rapportant.

233. Des rubriques spéciales permettent de signaler des situations particulières, comme par exemple :

- la limitation de certains droits;
- les héritiers d'auteur appartenant à différentes sociétés de gestion collective de droit d'auteur;
- les conflits entre sociétés dans les cas de divergences d'affiliation des auteurs;
- les pseudonymes collectifs des auteurs;
- les parts collectives.

234. La documentation CAE/IPI mise à jour est adressée chaque trimestre à toutes les sociétés de la CISAC et du BIEM, le plus souvent sous forme de CDROM. La documentation CAE/IPI est mise à jour sur la base des informations que toutes les sociétés adressent couramment ou périodiquement à la SUIISA. Les sociétés qui omettent d'informer la SUIISA régulièrement et rapidement au sujet des sociétaires entrants, sortants ou décédés privent leurs sociétaires et mandants ainsi que les héritiers de ces derniers des redevances que des sociétés-sœurs étrangères auraient à leur verser. La documentation CAE/IPI constitue la colonne vertébrale de la documentation internationale; les résultats des répartitions et les transferts des sommes attribuées aux auteurs, compositeurs et éditeurs dépendent de la qualité de cette documentation et de sa mise à jour.

b. Les fiches internationales

235. Est dénommé "fiche internationale" le formulaire standardisé de la CISAC et du BIEM dont se servent les sociétés de gestion collective du droit d'auteur pour échanger entre elles des données relatives aux œuvres. Cette fiche internationale fut introduite en 1931 à l'occasion du congrès de la CISAC à Londres et modifiée en 1974. La nouvelle forme permet d'établir ces fiches au moyen d'outils informatiques.

236. La documentation internationale des œuvres est régie par le principe énoncé au paragraphe 218 : celui de la limitation au strict nécessaire ou au minimum. À cet effet, la fiche internationale ne renseigne que sur les éléments suivants d'une œuvre :

- le titre de l'œuvre et les sous-titres éventuels (par. 197);
- la durée d'exécution ou d'émission;
- l'indication sommaire du genre et de l'instrumentation de l'œuvre;
- les noms et prénoms des auteurs ou compositeurs ayant participé à la création de l'œuvre et des éditeurs ayant participé à la publication de l'œuvre, en précisant leur contribution par les indications suivantes :

C	compositeur
A	parolier
CA	compositeur et parolier
AR	arrangeur
E	éditeur
ES	éditeur substitué
SA	sous-auteur
SR	sous-arrangeur
SE	sous-éditeur.

Il est recommandé que soient indiqués dans la fiche internationale les numéros CAE/PI des auteurs, compositeurs et éditeurs pour éviter toute erreur ou confusion.

L'affiliation des auteurs, compositeurs et éditeurs aux sociétés de gestion collective devrait être indiquée dans la fiche internationale, séparément pour les droits d'exécution publique et d'émission, et pour les droits de reproduction (par. 223).

La part de chaque auteur, compositeur et éditeur dans la répartition des produits de l'œuvre doit également être indiquée, de manière séparée selon qu'il s'agit des droits d'exécution et de radiodiffusion ou des droits de reproduction mécanique, étant entendu qu'il s'agit souvent de clés ou barèmes de répartition différents (par. 525).

La date d'établissement de la fiche, le nom de la société expéditrice et les sociétés destinataires sont d'autres mentions indispensables.

Dans le cas d'œuvres sous-éditées, la date d'entrée en vigueur du contrat de sous-édition et sa durée doivent être indiquées. Il faut connaître également la forme de participation du sous-éditeur au produit de répartition qui résulterait de la fabrication de disques ou cassettes; cette indication doit être faite de la manière suivante:

- clause "fabrication" marquée par la lettre "F" : c'est la participation du sous-éditeur relative à tous les porteurs de sons fabriqués dans le territoire de sous-édition;
- clause "vente", marquée par la lettre "V" : c'est la participation du sous-éditeur relative à tous les porteurs de sons vendus dans le territoire de sous-édition.

237. Quelles sont les œuvres qui font l'objet de fiches internationales ? La réponse s'oriente à nouveau vers un critère d'économie pour la documentation internationale : n'est inscrit que ce qui s'avère absolument nécessaire. Il est illusoire de croire que l'échange d'une masse considérable de fiches internationales conduirait à une meilleure identification des œuvres.

238. Respectant ce principe d'un échange de documentation minimum, la CISAC et le BIEM recommandent l'envoi de fiches internationales dans le cas :

- des "œuvres mixtes", c'est-à-dire les œuvres dont les compositeurs, paroliers et éditeurs originaux n'appartiennent pas tous à la même société de gestion collective;
- des œuvres d'une durée ou d'un genre qui pourrait entraîner une taxation ou une valorisation spéciale;
- des œuvres susceptibles d'avoir une large audience internationale.

Pour les "œuvres mixtes", c'est la société à laquelle s'est affilié l'éditeur original qui envoie la fiche internationale. Pour les œuvres non publiées, c'est la société du compositeur qui s'en occupe.

239. Un régime spécial a été établi pour les œuvres sous-éditées. Quand un éditeur acquiert un catalogue éditorial en sous-édition non seulement pour son propre pays, mais aussi pour d'autres territoires, les sociétés gérant les droits d'auteur dans ces territoires supplémentaires doivent être avisées de la sous-édition et des œuvres qu'elle comporte. L'échange de fiches internationales dans ce cas peut être considéré comme un procédé laborieux, voire pénible pour les sociétés. À l'ère du numérique, les sociétés peuvent décider, par accords particuliers passés entre elles, de remplacer ce procédé par l'envoi de supports informatiques.

240. En outre, il est recommandé à toute société de gestion collective du droit d'auteur d'adresser des fiches internationales relatives aux œuvres dont une utilisation spécifique a été ou sera faite dans un autre pays. C'est le cas, en particulier, des tournées d'orchestres, d'ensembles de musiciens ou d'artistes solistes. La société du pays de départ des musiciens devrait, bien avant le début de la tournée, informer les sociétés-sœurs des pays de destination. Elle devrait leur indiquer le plan et le programme de la tournée, préciser

notamment les dates et les lieux de tous les concerts, et joindre les fiches internationales aux œuvres qui figureront au programme.

241. En cas de modification ultérieure de la documentation d'une œuvre ayant fait l'objet d'une fiche internationale, la société expéditrice devra établir une fiche rectificative, qui sera renvoyée à tous les destinataires de la fiche précédente. Exemple : le changement d'éditeur d'une œuvre; le nouvel éditeur ne toucherait jamais de redevances si toutes les sociétés qui ont connu l'édition précédente n'étaient pas tenues informées. Le fonctionnement du service de fiches rectificatives exige que tout envoi de fiche internationale soit annoté dans la mémoire ou dans la banque de données des œuvres.

c. Les cue-sheets

242. Le cue-sheet est un document qui fournit des informations relatives aux droits d'auteur sur un film sonore ou une production de télévision. Il joue, pour les œuvres audiovisuelles, une fonction similaire à celle de la fiche internationale dans le domaine de la musique. Ce formulaire a été introduit par la CISAC en 1955 et réformé en 1974 pour être adapté aux exigences de l'informatique.

243. La partie inférieure du cue-sheet correspond exactement à la structure de la fiche internationale; on peut donc se référer aux commentaires du paragraphe 236. La partie supérieure de ce formulaire contient les données principales caractérisant le film, telles que :

- le titre du film;
- le genre du film;
- la longueur du film et sa durée de projection;
- le nom du producteur et le pays de production;
- le nom du réalisateur;
- les noms des principaux acteurs;
- l'année de production;
- le nom du distributeur.

Ces données garantissent assez clairement l'identification des films. Le cue-sheet peut également informer sur des œuvres littéraires et dramatiques contenues dans le film.

244. L'envoi des cue-sheets est régi par l'un ou l'autre des procédés suivants :

- la société de gestion collective du droit d'auteur du pays de production du film envoie les cue-sheets relatifs à tous les films nationaux à toutes les sociétés-sœurs, en supposant que ces films sont projetés dans beaucoup de pays. Ce procédé peut conduire, dans certains cas, à une véritable "inondation" de cue-sheets de la part de certaines sociétés.
- la société de gestion collective du pays de projection du film demande le cue-sheet y relatif à la société-sœur du pays de production. Ce procédé a fait ses preuves au cours des années. Comme les distributeurs locaux changent souvent les titres des films selon le goût du public, une attention particulière doit être prêtée à l'identification du titre original du film lorsqu'on réclame son cue-sheet.

d. La documentation WWL/WID

245. Sous l'influence du succès de la documentation CAE, la Commission technique de la CISAC décida, en 1976, de mettre sur pieds un outil de documentation internationale similaire à la documentation CAE dans le domaine des œuvres. En 1983, après sept années d'études intenses et de délibérations étendues, la Commission technique approuva la documentation WWL signifiant "World Works List", liste mondiale des œuvres. Sa gestion a été confiée à la société américaine ASCAP.

246. La documentation WWL se distingue fondamentalement de la documentation CAE/IPI. Cette dernière se réfère, sans omission ni exception, à tous les sociétaires et mandants de toutes les sociétés membres de la CISAC et du BIEM. La documentation WWL, par contre, se limite à une sélection des œuvres. Comment sélectionner ces œuvres ? S'appuyant sur les critères déterminés pour l'envoi des fiches internationales (par. 238), il est recommandé de n'inclure dans la documentation WWL que des œuvres susceptibles de connaître une audience internationale. Néanmoins, les sociétés de gestion collective peuvent appliquer d'autres critères pour sélectionner les œuvres à insérer dans la documentation WWL.

247. À l'origine, il n'a pas été aisé de s'entendre sur les données des œuvres qu'il fallait insérer dans la documentation WWL. L'identification d'une œuvre doit s'appuyer sur le titre de l'œuvre, y compris ses sous-titres éventuels, les noms et prénoms des principaux auteurs, compositeurs et éditeurs, ainsi que sur le numéro-code de la société qui émet l'information. En tant que base de documentation pour des travaux de répartition, les données insérées dans la documentation WWL doivent, par contre, correspondre à celles contenues dans les fiches internationales.

248. La documentation WWL se situe à peu près à la croisée de deux impératifs : c'est le minimum nécessaire pour identifier les œuvres et la base minimale indispensable en matière de répartition. Font notamment défaut, en ce qui concerne la répartition, les données relatives aux sous-éditeurs et aux éventuels sous-auteurs et sous-arrangeurs. En outre, l'insertion des parts attribuées aux auteurs, compositeurs et éditeurs originaux, dans la documentation WWL, est laissée à la discrétion des sociétés. Ces lacunes n'empêchent cependant pas d'appliquer, pour toutes les œuvres contenues dans la documentation WWL, la "règle de Varsovie" de la CISAC (par. 478), selon laquelle le produit total de répartition, faute de documentation substantielle, est transféré à la société d'affiliation du compositeur de l'œuvre.

249. De même, le traitement documentaire de l'outil CAE/IPI est différent de celui de la documentation WWL. La SUIA examine toutes les données de la documentation CAE/IPI, élimine les chevauchements et clarifie les incertitudes. Les données contradictoires sont rectifiées en coopération avec toutes les sociétés concernées. À l'ASCAP, le procédé était différent et ne comparait pas les informations en provenance des sociétés-sœurs. Ce traitement se limitait, en particulier, à faire converger les données sur les œuvres fournies sur bandes magnétiques et à les classer par ordre alphabétique. Ainsi, si trois sociétés enregistraient la même œuvre, les données sur cette œuvre apparaissaient trois fois dans la documentation WWL. Il incombait aux sociétés qui consultaient la documentation WWL de cette œuvre de résoudre les contradictions éventuelles.

250. La documentation WWL contribue essentiellement à favoriser l'identification des œuvres. Elle corrige certaines insuffisances de la documentation CAE/IPI, tel le traitement des synonymes (par. 188). En effet, la documentation CAE/IPI informe sur plus de 5000 auteurs portant le nom "García". Ce seul nom, en l'absence de renseignements sur les œuvres, ne permet pas d'identifier le véritable compositeur ou le parolier García dont il est question. Dans ce contexte, la documentation WWL complète celle de la CAE.

251. La documentation WWL est mise à jour deux fois par an sous forme de CDROM. Compte tenu de l'expérience acquise, il est vivement recommandé aux sociétés de n'insérer que des œuvres susceptibles d'avoir une audience internationale. La structure des bandes magnétiques qui servent à communiquer les œuvres à l'ASCAP est décrite en détail dans un document particulier de la CISAC.

e. Le passage au CIS

252. Le développement des mémoires électroniques à grandes capacités et les facilités de communication, notamment grâce à l'Internet, devraient être mis à profit pour accélérer et intensifier la coopération entre les sociétés de gestion collective du droit d'auteur. Des groupes d'experts de la CISAC et du BIEM travaillent, depuis cinq ans, à l'élaboration d'un nouveau régime de documentation plus connu sous l'appellation CIS, signifiant "Common Information System", dont les grands traits sont succinctement présentés ci-après.

253. Dans le cadre du CIS, la documentation CAE, rebaptisée "IPI", continue de conserver sa structure et de former la base de l'ordre documentaire international. L'insertion de données supplémentaires facilitant l'identification des auteurs – telles que la date de naissance, la nationalité et la mention des activités principales – y est favorisée. Le plus grand progrès est constitué par la mise à jour rapide et l'accessibilité à toutes les données. La banque de données IPI, gérée par la SUISA, sera accessible électroniquement à toutes les sociétés membres de la CISAC et du BIEM. En y accédant, ces sociétés pourront modifier directement les données relatives à leurs sociétaires et mandants, et insérer les données relatives à de nouveaux sociétaires. Comme mentionné au paragraphe 224, on a élargi le cercle des ayants droit de la documentation CAE, en ajoutant les peintres, les sculpteurs et les réalisateurs. Il n'est pas exclu d'y ajouter un jour des titulaires de droits voisins, tels que les musiciens, les acteurs et autres artistes interprètes ou exécutants.

254. Des changements plus substantiels se préparent dans le secteur de la documentation des œuvres. La fiche internationale moyen de transmission traditionnelle et standardisée des données relatives à une œuvre sera maintenue, mais son support changera, passant du papier à l'électronique. L'Internet en constituera le moyen de communication. Le projet CIS ambitionne de rendre possible l'insertion directe de données dans la banque de données de la société réceptrice si les bases de données correspondent à certains critères communs. En rapport avec ces innovations, il est également envisagé d'établir une consultation directe et réciproque de la documentation des œuvres des sociétés-sœurs par l'accès direct aux banques de données des œuvres.

255. Ces perspectives auront aussi un impact considérable sur les fonctions de la documentation WWL. Sa position comme moyen d'identification des œuvres et base de documentation pour la répartition pourrait connaître d'autres développements; la nouvelle banque internationale de données des œuvres, le WID, signifiant "Works Information Database", contiendra toutes les données nécessaires à des travaux de répartition. Cette banque de données pourra être consultée quotidiennement par les sociétés membres de la CISAC et du BIEM. L'insertion de nouvelles œuvres pourra se faire à tout moment, supprimant ainsi le délai d'attente de six mois particulièrement incommodant à une époque marquée par la durée éphémère du succès d'une œuvre musicale.

256. Les technologies numériques peuvent ouvrir des possibilités pour constituer de grandes banques de données qui contiendront des répertoires musicaux de certaines régions ou de continents entiers. Le projet LATINAUTOR, organisation faitière des sociétés ibéro-américaines de gestion collective, se tourne résolument vers la constitution d'une banque de données commune pour les œuvres d'Amérique latine, d'Espagne et du Portugal; d'autres régions et continents pourraient suivre. Il n'est pas utopique d'espérer qu'un jour les grandes entreprises multimédias se décident à restructurer leurs banques de données relatives aux catalogues d'édition auxquelles les sociétés de gestion collective auraient un accès direct. Une telle possibilité ouvrirait la voie à la création d'un réseau global de documentation qui diminuerait certainement le pourcentage – actuellement de 5 à 7% – des œuvres non identifiées à l'occasion des répartitions.

257. Dans le cadre du remodelage de la documentation des œuvres, il faut mentionner également les projets visant à remplacer les numéros attribués par les sociétés aux œuvres de leur répertoire par des numéros code de portée internationale. Ces propositions s'inspirent du succès des numéros CAE, qui ont énormément facilité les travaux de documentation, et de la numérotation ISBN pour les livres et les brochures. Le projet de la CISAC et du BIEM porte le titre ISWC, signifiant "International Standard Work Code", et s'appuie sur les travaux et l'expérience de l'Organisation internationale de normalisation (ISO). L'attribution d'un numéro ISWC à une œuvre devrait permettre de la "tatouer" de sorte qu'elle pourra être identifiée électroniquement partout où elle sera utilisée dans le monde.

258. La transmission électronique concernera également le cue-sheet, la documentation relative aux films et productions télévisuelles. Comme mentionné auparavant en rapport avec la fiche internationale, la forme de transmission électronique du cue-sheet remplacera la forme papier actuelle. Il faut aussi indiquer la mise sur pied d'une banque internationale des données des œuvres audiovisuelles qui ressemblera à la fusion

WWLWID. Ainsi se réaliserait un rêve datant de plusieurs décennies, car, dans ce domaine, plusieurs initiatives de la Commission technique de la CISAC n'avaient pas pu se matérialiser : un numéro de portée internationale, ISAN – signifiant “International Standard Audiovisual Number” – sera attribué à chaque œuvre audiovisuelle.

259. La portée du projet CIS embrassera aussi la documentation concernant les catalogues éditoriaux sous-édités. C'est un fait depuis longtemps connu que nombre de sociétés de gestion collective du droit d'auteur, notamment en Europe, gèrent simultanément avec souvent des effets de redondance considérable les mêmes grands catalogues des majors de l'édition musicale. L'une des premières tentatives pour éliminer cette redondance par un effort commun fut la mise en œuvre de la documentation GAF, signifiant “General Agreements File”, dont les résultats n'ont pas été satisfaisants. Il reste à espérer que le nouveau projet ASI, signifiant “Agreements and Schedules Information”, comble les attentes des sociétés.

260. Il faut souligner enfin que tous les efforts du plan CIS, qui conduiront certainement à des améliorations substantielles dans l'échange de documentation, n'enlèvent en rien la responsabilité des sociétés de gestion collective en ce qui concerne l'exactitude des données relatives aux auteurs, aux compositeurs, aux éditeurs et aux œuvres. Ces sociétés restent la source de cette documentation; la transmission par l'Internet de données précises ou fragmentaires ou erronées sera le reflet exclusivement de la qualité de leur travail.

3. LE RÉPERTOIRE

261. Par “répertoire” d'une société de gestion collective du droit d'auteur, on entend la totalité des œuvres pour lesquelles elle est habilitée à accorder à des tiers ses clients des autorisations d'utilisation. On dira qu'une société détient le “répertoire mondial” quand elle est en mesure d'englober dans ses autorisations les œuvres originaires de tous les pays et continents (par. 57). Le “répertoire national” se réfère aux œuvres créées ou publiées par les propres sociétaires et mandants de la société.

262. En ce qui concerne la position de monopole que détiendrait une société de gestion collective, l'impossibilité (mentionnée au paragraphe 55) de circonscrire le contenu d'un répertoire ne dispense cependant pas la société de son obligation de prouver, en cas de litige notamment, ses qualités et capacités à représenter des auteurs, compositeurs et éditeurs. Toutes ces preuves se basent sur la documentation.

a. Le répertoire national

263. On en revient à la question fondamentale que l'on pose lors du premier contact avec une société de gestion collective du droit d'auteur : “Quels auteurs représentez-vous ?” En fonction de la réponse, un grand client, comme un organisme de radiodiffusion par exemple, pourra se montrer indifférent ou préoccupé, ou se sentir obligé de prêter attention aux propositions relatives à la signature d'un contrat. En d'autres termes, la société de gestion collective doit concentrer toutes ses forces pour détenir un répertoire aussi complet que possible. Cela vaut, avant tout, pour le répertoire national.

264. Comment convaincre les auteurs d'un pays qu'ils devraient s'inscrire auprès de la société de gestion collective comme mandants et, consécutivement, devenir sociétaires ? Les auteurs doivent avoir connaissance de l'existence et des fonctions de leur société nationale. Celle-ci devrait s'employer à gagner et mériter leur confiance. L'image de la société décide non seulement de la qualité des relations avec la clientèle, mais aussi détermine l'étendue de son répertoire. Cet aspect est souvent négligé. La société renforce son image par une bonne présence dans la presse quotidienne et dans les revues spécialisées. Une publicité discrète dans les lieux où pourraient se rassembler les compositeurs et paroliers, comme par exemple, les conservatoires de musique peut contribuer également à façonner cette image. À cela s'ajoutent des brochures attractives et faciles à lire, des rapports annuels instructifs et, éventuellement, la publication d'un périodique spécial pour maintenir et cimenter les relations avec les sociétaires et les milieux de la création littéraire et artistique.

265. La recherche de compositeurs et de paroliers et la promotion des affiliations doivent accompagner tout travail de documentation et de répartition. Lorsque des noms inconnus apparaissent dans les déclarations d'œuvres, la société devrait rechercher s'il ne s'agit pas de mandants potentiels. Elle devrait en faire de même lorsqu'elle trouve, dans les relevés d'œuvres exécutées, radiodiffusées ou reproduites, des noms de compositeurs ou de paroliers inconnus qui pourraient être des nationaux. Les démarches pour convaincre de tels "candidats" à se mettre en rapport avec la société sont le plus souvent couronnées de succès, surtout lorsque ces invitations sont accompagnées d'offres de paiement de redevances antérieurement accumulées en leur faveur.

266. Toutefois, la meilleure publicité découle de la satisfaction des sociétaires et mandants. Des décomptes réguliers et ponctuels, présentés de manière lisible, et graphiquement attrayants, des informations périodiques sur tout événement important, des réponses rapides à toute consultation ou réclamation, une protection sociale bien établie, un soutien solide et indéfectible en cas de difficultés ou de procès, une transparence cristalline des bilans et des comptes d'exploitation sont des éléments d'une bonne gestion laquelle aura un impact sur la richesse et la qualité du répertoire national de la société. La considération et la réputation dont jouira la société sur le territoire national et dans ses relations avec les sociétés-sœurs étrangères, dépendront de la richesse de son répertoire et de la qualité de sa gestion. Il y a une différence fondamentale entre une société de défense d'intérêts particuliers et corporatistes et une société ayant l'envergure et le statut d'une institution nationale.

267. Lorsqu'une société dispose d'un répertoire national important, elle ne connaît guère de problèmes pour prouver sa légitimité à représenter les auteurs dans l'exercice de leurs droits. En cas de litiges portés devant les tribunaux, elle pourra présenter les contrats signés par les sociétaires concernés, les déclarations d'œuvres, y compris les pièces jointes. Elle peut en outre citer ses sociétaires comme témoins. Les documents présentés pourraient permettre à la société d'invoquer, au profit de ses sociétaires, la présomption légale selon laquelle l'auteur dont le nom figure sur l'exemplaire d'une œuvre de la manière usitée, doit être considéré comme tel jusqu'à preuve du contraire.

b. Les répertoires étrangers

268. Les droits afférents aux répertoires étrangers sont conférés dans le cadre des "contrats de représentation réciproque" que la société nationale de gestion collective signe avec les sociétés-sœurs étrangères (par. 597 à 616). Ces contrats se basent sur les modèles de la CISAC et du BIEM. Se pose alors le problème évoqué à plusieurs reprises, à savoir que le répertoire national de l'une comme de l'autre des sociétés ne peut pas être circonscrit avec précision. Le contrat se réfère au "...droit d'exécution publique... cédé, transféré ou confié de quelque façon, en vue de son administration, à la société ... par ses membres" (art. 1 du modèle de contrat de représentation réciproque de la CISAC). En d'autres termes, le contrat de représentation réciproque ne répond pas à la question fondamentale : "Qui représentez-vous ?". C'est la documentation internationale (par. 217 à 244) qui va permettre de prouver cette représentation.

269. Ainsi, lorsqu'il est fait obligation à la société de gestion collective de fournir la preuve qu'elle dispose de certains droits de compositeurs ou paroliers étrangers, elle se basera d'abord sur la documentation CAE/IPI. La présentation de cette documentation peut conduire à la présomption selon laquelle la société est investie de ces droits. Par conséquent, par renversement de la charge de la preuve, il appartiendra à la partie adverse de prouver que la société ne dispose pas des droits mis en cause.

270. Lorsque la documentation CAE/IPI ne suffit pas comme preuve, la société nationale peut se tourner vers les sociétés-sœurs pour demander l'envoi des contrats d'affiliation et les déclarations d'œuvres se rapportant aux droits en cause. Cette procédure est souvent longue, laborieuse et coûteuse, surtout lorsque ces contrats et déclarations doivent être constatés par actes notariés et les textes traduits dans une langue officielle. En d'autres termes, la difficulté de produire des éléments de preuve en cas de litiges relatifs à des répertoires étrangers est le revers de la médaille du principe d'échange entre sociétés d'un minimum de

documentation. Cette difficulté constitue, à certains égards, le point faible de tout le système de la représentation réciproque. Elle suscite parfois l'accusation selon laquelle les sociétés de gestion collective, sans scrupule, collectent les redevances sans base légale. Celles-ci ne sont pas fondées, car il faut comprendre que la réunion d'une documentation complète sur les répertoires étrangers est tout à fait hors de prix. La preuve exacte de la légitimité des sociétés devrait se limiter à quelques cas spécifiques et représentatifs, au risque de provoquer l'écroulement de tout le système de la gestion collective.

271. L'expérience a montré que les fiches internationales et les cue-sheets ne se prêtent guère à l'établissement des preuves; il en est de même de la documentation WWLWID. Par contre, les contrats d'édition et de sous-édition, qui présentent une relation contractuelle auteur – éditeur – sous-éditeur – société, sont facilement acceptés comme éléments de preuve. Selon la situation, les sous-éditeurs peuvent se procurer des pièces justificatives auprès de leurs éditeurs originaux.

272. Finalement, l'attention doit être attirée sur la nécessité pour la société nationale de gestion collective de signer des contrats de représentation réciproque avec toutes les sociétés-sœurs étrangères. Malheureusement cette nécessité n'est pas la règle dans ce système. Certaines sociétés préfèrent attendre que les sociétés nouvellement établies aient fait leurs preuves avant de signer des contrats de représentation réciproque. Cette exigence a un caractère paradoxal : d'abord, une société ne peut pas "faire ses preuves" en l'absence d'une partie substantielle du répertoire étranger et ensuite, les risques d'abus d'un répertoire à l'étranger sont bien plus grands sans accord de représentation réciproque.

c. Les œuvres des auteurs n'appartenant pas à des sociétés de gestion collective du droit d'auteur

273. Les organismes de radiodiffusion diffusent des œuvres créées par des auteurs-compositeurs non affiliés à des sociétés de gestion collective du droit d'auteur. Comme indiqué précédemment (par. 53), cette situation est inévitable car un organisme de radiodiffusion ne peut pas déterminer, avec la meilleure volonté du monde, quels sont les auteurs affiliés comme sociétaires ou mandants à des sociétés de gestion collective. De plus, il peut invoquer sa bonne foi en arguant que l'autorisation de radiodiffuser les œuvres accordée par la société de gestion collective est de portée générale, et englobe toute sorte d'œuvres musicales.

274. Quelle doit être l'attitude de la société de gestion collective quand elle découvre, dans les relevés d'œuvres radiodiffusées, des œuvres créées par des auteurs non sociétaires ou inconnus ? Doit-elle rayer ces œuvres au motif qu'elles ne font pas partie de son répertoire documenté, ou Doit-elle, au contraire, les inclure dans ses travaux de répartition ?

275. La non-prise en considération des œuvres créées par des auteurs non sociétaires correspondrait à une attitude qualifiée de "légaliste" ou "réductionniste" dans les milieux de la gestion collective. Cette conception voudrait que la société de gestion collective se borne à exercer les droits qui lui ont été expressément confiés. Ce point de vue ne tient pas compte du fait que de nombreux auteurs ne peuvent pas s'affilier à une société de gestion collective tout simplement parce que, dans leur pays de résidence, il n'en existe pas.

276. Considérant la société de gestion collective du droit d'auteur comme une entreprise de prestation de services établie dans l'intérêt public, on peut souhaiter qu'elle soit au service de tous et pas seulement de ceux qui désirent s'en servir ou qui en sont membres. Ce point de vue peut s'appuyer sur un fondement juridique solide : celui de la gestion d'affaires sans mandat. Il s'agit là d'une relation quasi contractuelle entre deux personnes, dont l'une d'elles compte sur l'autre en cas d'incapacité. À titre d'exemple, on cite souvent le cas du voisin qui alerte la police quand il observe des cambrioleurs pénétrant dans un appartement pendant l'absence du locataire.

277. La situation du locataire absent et de l'auteur non sociétaire ou inconnu montre des aspects similaires: l'auteur ne peut pas connaître ce qui se passe avec ses œuvres et il est incapable d'agir lui-même, tout comme le locataire absent. La société de gestion collective, au courant de la situation, peut intervenir en

exerçant une gestion d'affaires sans mandat. Cette gestion doit s'opérer, selon les définitions légales, "pour prévenir un dommage dont la personne est menacée", condition évidemment respectée dans les cas de représentations des auteurs non sociétaires ou inconnus. Quand la société de gestion collective exerce une gestion d'affaires sans mandat, elle devrait payer à l'auteur la part de redevance perçue pour son compte, après déduction des frais administratifs. Ce paiement ne devrait pas être assorti de la condition selon laquelle l'auteur doit s'affilier préalablement à la société. Le pourcentage de frais à déduire doit correspondre au taux appliqué à la gestion des droits des sociétaires et mandants régulièrement affiliés à la société.

278. Lorsque la société parvient à identifier l'auteur, elle est tenue de payer la redevance dans les délais prescrits par la loi. Ce délai varie entre deux et cinq ans.

279. La gestion d'affaires sans mandat a des limites : elle ne doit plus s'exercer dès lors que la société de gestion collective a connaissance du fait que l'auteur s'oppose à l'exercice de ses droits par des tiers. Une telle décision, par exemple, signifierait que l'auteur consent tacitement à l'utilisation de ses œuvres sans autorisation et sans paiement d'une contrepartie.

280. Quelle attitude la société de gestion collective devrait-elle adopter pour la reproduction des œuvres n'appartenant pas à son répertoire ? Cette hypothèse concerne les droits de reproduction mécanique, notamment dans le secteur de la fabrication des disques et cassettes (par. 660) où les autorisations sont requises œuvre par œuvre. Dans ces cas, la société a la possibilité de refuser ou d'ajourner son autorisation quand les auteurs, compositeurs et éditeurs n'ont pas consenti à la reproduction de leurs œuvres. Cette décision peut être influencée par la situation juridique du pays, surtout lorsque la législation nationale contient des dispositions relatives à la licence légale pour la fabrication de porteurs de sons, prévues par l'article 13 de la Convention de Berne.

281. L'instauration de la licence légale mentionnée au paragraphe précédent pourrait également donner lieu à la conclusion d'un arrangement particulier entre la société de gestion collective et l'industrie phonographique. La société pourrait appliquer la gestion d'affaires sans mandat à toutes les œuvres licitement publiées sur disques ou cassettes du commerce, dans le pays ou à l'étranger, si les producteurs s'engagent à payer les redevances tarifaires pour l'utilisation de ces œuvres.

d. Les œuvres des auteurs inconnus

282. Le cas des auteurs inconnus peut être assimilé à celui des auteurs non sociétaires. Ils ne sont pas à même d'exercer leurs droits quand leurs œuvres sont exécutées publiquement, radiodiffusées ou reproduites. Un système de gestion d'affaires sans mandat pourrait sauvegarder leurs intérêts.

e. Le répertoire mondial

283. Pour résumer ce qui précède, le répertoire mondial se compose, dans chaque pays :

- du répertoire national ou répertoire propre de la société de gestion collective du droit d'auteur;
- des répertoires étrangers confiés à la société en vertu de contrats de représentation réciproque avec les sociétés-sœurs d'autres pays;
- des œuvres des auteurs non sociétaires ou inconnus, intégrées au répertoire par l'application de la gestion d'affaires sans mandat.

284. La société de gestion collective ne pourra autoriser ses clients à utiliser le répertoire mondial qu'à la condition de déployer tous les efforts pour en être titulaire ou cessionnaire. C'est aussi à cet égard qu'elle pourra accomplir son rôle d'intermédiaire entre la production et la consommation sur le marché de la musique (par. 19).

285. Les législateurs peuvent contribuer à la réalisation de cet objectif en prévoyant dans les lois sur le droit d'auteur que la trilogie des droits patrimoniaux peut être exercée ou bien par l'auteur lui-même ou par une société nationale de gestion collective du droit d'auteur, autorisée à cet effet et placée sous la surveillance de l'État, excluant ainsi toute dissidence et tout régime à deux voies. Ainsi, les auteurs connaissent l'alternative entre l'exercice individuel et le régime collectif de leurs droits.

286. On peut aussi faire remarquer que les efforts déployés par une société de gestion collective pour être dépositaire du répertoire mondial n'affectent en rien la liberté qu'ont les auteurs, compositeurs et éditeurs de s'affilier à la société de leur choix. Dans un système complet de contrats de représentation réciproque entre sociétés de gestion collective, l'auteur peut s'affilier où il veut sans affaiblir le système. Quel que soit le lieu d'affiliation de l'auteur, ses œuvres font partie du répertoire mondial. La liberté d'affiliation correspond à cet élément de libre concurrence entre les sociétés de gestion collective qui n'affecte ni leur position de monopole de droit ou de fait, ni le contenu du répertoire mondial.

CHAPITRE 3 LES CLIENTS - LES TARIFS - LES LISTES DES ŒUVRES UTILISÉES

287. Dès que le répertoire d'une société d'auteurs prend forme, celle-ci doit entrer dans le grand monde de la clientèle et, ainsi, paraître en public. Ce pas qui est important et exige des préparatifs minutieux est indispensable, parce que les auteurs, compositeurs et éditeurs s'attendent fermement à ce que la gestion collective de leurs droits produise des résultats "sonnants et trébuchants". L'importance de ces résultats dépend des tarifs, de la disponibilité de paiement de la clientèle, de la quantité et de la qualité des listes des œuvres utilisées, d'une organisation appropriée des services de clientèle et d'encaissement – points qui sont examinés de manière détaillée par la suite. Mais d'ores et déjà, il faut souligner qu'aucun obstacle ne devrait dispenser les sociétés d'auteurs de verser aux auteurs, compositeurs et aux éditeurs des rétributions équitables. Les sociétés qui faillissent à ce but après un certain temps de rodage doivent faire l'objet d'une complète restructuration ou être tout simplement liquidées.

288. Que signifient "rétributions équitables" ? Cette expression ne vise pas le fait que tous les sociétaires et mandants d'une société d'auteurs devraient pouvoir vivre des rétributions qu'elle leur verse au simple motif qu'une grande majorité des œuvres créées ne trouve aucun écho auprès du public. Ainsi ne peuvent être équitables que les rétributions payées à la minorité de compositeurs, paroliers et arrangeurs couronnés de véritable succès. Cette minorité n'englobe, par expérience, que 2 à 5% de la totalité des sociétaires et mandants.

289. Cette constatation conduit à critiquer la gestion collective des droits d'auteurs et la qualifier d'"affaire élitaires". Il s'agit là d'une erreur. Le fait que le public acclame les œuvres d'un compositeur tandis qu'il reste indifférent à celles d'autres compositeurs n'a rien à voir avec des attitudes élitaires, mais correspond aux effets de faveur, de mode et d'humeurs d'un public que les auteurs et éditeurs cherchent à analyser et pronostiquer en vain depuis des générations. Le vent souffle où il veut... ce dicton s'applique aussi à la vie musicale.

290. Un meilleur moyen d'obtenir une idée plus précise de l'équité des rétributions versées aux auteurs, compositeurs et éditeurs consiste à comparer le montant de l'encaissement total de la société d'auteurs au revenu brut par habitant du pays. En tenant compte de l'état d'industrialisation du pays, de sa stabilité politique et de sa situation économique, on peut déterminer les performances d'une société.

291. On peut se faire une idée encore plus précise de l'équité des rétributions en comparant les tarifs des sociétés d'auteurs. Cette comparaison permet de tirer des conclusions qui ne se limitent pas à examiner les montants fixés par ces tarifs, mais à considérer avant tout les critères appliqués. Il serait superflu de vouloir comparer des tarifs radio, par exemple, si on ne connaît pas le volume de musique diffusée par les stations d'émission.

292. On a voulu, ici et là, déduire de la comparaison des tarifs qu'il serait temps d'élaborer des tarifs internationaux ou mondiaux. Il faut se garder d'une telle évolution. Ces tentatives exposeraient rapidement les sociétés d'auteurs au risque d'être considérées comme membres d'un cartel manipulant les prix et les autres conditions de leurs prestations de service. C'est à cause d'une telle menace que la CISAC a toujours accentué l'autonomie de tarification de ses sociétés membres et s'est abstenue de toute ingérence dans ce domaine. Le contrat-type signé entre le BIEM et l'IFPI ne concerne pas l'autonomie nationale de tarification, mais garantit, par une certaine uniformité des redevances et d'autres conditions, la libre exportation et importation des disques et cassettes dans tous les territoires des sociétés membres. Cette autonomie tarifaire ne dispense pas d'accorder aux auteurs, compositeurs et éditeurs des rétributions équitables sur un plan national et international.

1. LE GRAND MONDE DE LA CLIENTÈLE

293. L'attitude réservée de la clientèle et ses sentiments mitigés accompagnant ses premiers contacts avec une société d'auteurs ont déjà été abordés aux paragraphes 32 et 33. Cependant, l'entrée en scène de la société d'auteurs est une affaire de style, pouvant avoir une portée politique. Les organismes de radio et de télévision et l'hôtellerie influencent l'opinion publique bien davantage que les auteurs, compositeurs et éditeurs de musique. En d'autres termes : quand l'intervention de la société d'auteurs est maladroite, cela peut provoquer des tensions et des discordes qui joueront en sa défaveur. On ne saurait trop insister sur ce thème particulier dans la gestion collective du droit d'auteur.

a. Partenaire ou sujet ?

294. Dans le domaine du droit d'auteur, l'auteur dispose de droits absolus, de droits "erga omnes", qui lui permettent de décider librement où, quand et à quel prix ses œuvres peuvent être utilisées. Les sociétés d'auteurs revendiquent assez souvent la même "liberté d'action", à savoir autoriser ou non l'utilisation des œuvres de leur répertoire, et fixer les redevances à leur gré.

295. Il faut s'opposer énergiquement à une telle conclusion. Du point de vue d'un organisme de radiodiffusion ou d'un propriétaire de dancing, le refus d'utilisation des œuvres d'un seul compositeur n'a pas la même portée que celui d'une société d'auteurs gérant le répertoire mondial de la musique. Le refus d'un compositeur n'a guère de poids, tandis que le refus de la société menace l'existence des clients mentionnés. Toute la législation antitrust tend à écarter l'arbitraire de l'exercice individuel des droits privés quand il s'agit des entreprises dominant le marché – cette finalité vaut également pour les sociétés d'auteurs.

296. En prétendant qu'elle pourrait exercer ou non les droits d'auteur de son répertoire à son gré, la société d'auteurs ne respecterait pas la volonté de ses sociétaires et mandants. On méconnaît l'auteur en pensant que celui-ci cherche à interdire l'utilisation de ses œuvres. L'auteur est surtout intéressé à voir ses œuvres publiées et diffusées. Il veut communiquer avec le public, et se montre souvent prêt à renoncer à toute récompense matérielle dans ce but. La société ne peut pas s'opposer à cette volonté des auteurs – et, évidemment, des éditeurs – sans provoquer de grandes tensions avec ses sociétaires et mandants et sans porter atteinte à sa mission de prestation de services.

297. Les législateurs ne pourraient pas non plus souscrire à des notions d'arbitraire dans l'attitude des sociétés d'auteurs. Une société qui exercerait, selon son gré, les droits relatifs à l'ensemble du répertoire mondial se mettrait en contradiction avec sa fonction d'intermédiaire sur le marché de la musique (par. 19). Au lieu de former un lien entre la production et la consommation de la musique, elle deviendrait l'agent unilatéral de défense des intérêts des auteurs, compositeurs et éditeurs. Afin de couper court à toute tentative d'arbitraire, bon nombre de législateurs ont stipulé une contrainte légale obligeant les sociétés d'auteurs à consentir toute utilisation de musique de leur répertoire qui serait sollicitée par tous clients disposés à payer la redevance tarifaire. Cette contrainte légale est un indice clair que toute considération d'arbitraire doit être bannie de la gestion collective du droit d'auteur.

298. Tous ceux qui se servent de la musique à des buts professionnels ou commerciaux devraient être traités comme des partenaires de la société d'auteurs dans le marché de la musique – ou, en d'autres termes, comme "clients" et non pas comme "usagers", pour reprendre l'argumentation présentée au paragraphe 8. Le fait qu'un organisme de radiodiffusion, pour reprendre cet exemple, dépende du consentement de la société d'auteurs pour pouvoir exercer ses fonctions, ne le met pas pour autant dans une position d'infériorité ou de soumission vis-à-vis de celle-ci. Une centrale électrique ne cherche pas à dominer ses clients quand elle procède à la livraison du courant électrique !

b. Chacun son tour

299. “Qui trop embrasse, mal étreint” – on revient à ce dicton, mentionné au paragraphe 85. Il a été recommandé de choisir l’organisme de radio et de télévision de l’État comme l’un des premiers clients parce qu’il s’agit souvent du plus important et que le paiement des redevances de cet organisme devrait permettre d’effectuer les premiers travaux de répartition.

300. Une autre raison s’ajoute à ces considérations. Comme indiqué au paragraphe 32, les clients sont attachés à l’égalité de traitement entre eux. Au cours des négociations de tarif, il est important de pouvoir contrecarrer toute méfiance de clients soupçonneux de favoritisme en montrant de bons exemples et en échelonnant les négociations tarifaires. Cet échelonnement ne sera pas le même dans tous les pays. Hormis l’importance du client et son influence, c’est la qualité des relations qui compte. La société d’auteurs débute ses négociations avec les associations de clients les plus compréhensives, accumulant ainsi de bons exemples avant de s’occuper de clients plus difficiles. On peut imaginer aussi un procédé inverse où la société affronte les opposants, considérant que l’heureuse issue ouvrira d’autres portes plus facilement. Il se peut qu’un tel procédé conduise à une énorme perte de temps.

c. De la puissance du préjugé

301. Qu’on le croie ou non, la moindre faveur accordée à un client ou à un groupe de clients se répand et contamine le reste de la clientèle, comme une épidémie. Dans les représentations données par les cirques, par exemple, si l’on tient compte des intervalles sans musique, tout le monde fera valoir de tels intervalles et toute la clientèle se transformera en “cirque”. Les cinémas observent tout ce qui se passe pour le tarif concernant la télévision. Les organisateurs de concerts en font de même pour les négociations de tarif menées avec les associations de fanfares.

302. L’attitude de la clientèle oblige les sociétés d’auteurs à respecter une stricte égalité de traitement de tous les clients au risque d’allumer des controverses étendues au sujet des tarifs et de leur application. Que faut-il entendre par “égalité de traitement?” Il ne s’agit pas des montants fixés dans ces tarifs, mais des principes de tarification que la société d’auteurs applique dans le pays. Ces principes seront commentés ci-après (par. 347 et suiv.).

303. Mais il ne suffit pas de déclarer l’égalité de traitement des clients comme un but à atteindre. La société d’auteurs doit être à même de prouver ce traitement. Cette obligation de preuve intervient en cas d’examen des projets de tarif ou de tarifs négociés par des organes de l’État ou d’autres instances, en vue de leur approbation ou à des fins de contrôle. Il s’agit de vérifier si les tarifs contiennent des éléments qui pourraient être considérés comme abus de position dominante (par. 391 et suiv.). Si la société d’auteurs peut prouver l’égalité de traitement de ses clients, les tarifs doivent être approuvés ou confirmés. La puissance du préjugé s’exerce alors en faveur de la société d’auteurs. Dans le même ordre d’idées, la société peut écarter toute proposition ou suggestion émanant de la clientèle et qui pourrait compromettre l’égalité de traitement des clients.

304. Est-ce que la rigidité du principe de l’égalité de traitement des clients et la puissance du préjugé peuvent empêcher une société d’auteurs de tenir compte de la situation économique particulièrement précaire de certains groupes de clients ? Certainement pas, mais avant de décider de l’importance d’une telle situation, il faut la comparer soigneusement avec celle des autres secteurs de la clientèle pour pouvoir constater et prouver son caractère d’exception. Si les hôteliers d’une région alpine, par exemple, se plaignent amèrement d’une mauvaise saison climatique, réduisant fortement leurs revenus, il est recommandé d’examiner la situation dans d’autres secteurs, comme par exemple celui de la publicité, avant de faire preuve de compréhension. À défaut, toute la clientèle réclamera un “bonus de mauvais temps” !

305. La puissance du préjugé s'oppose à toute attitude arbitraire de la société d'auteurs (par. 295). Une société qui revendiquerait la liberté d'action individuelle de ses sociétaires et mandants conduirait sa clientèle à mettre en doute "à son gré" tout le système tarifaire. Une telle évolution mène souvent au règlement de compte politique – avec, le plus souvent, une défaite de la société dont l'influence politique est nettement inférieure à celle de la clientèle (par. 294).

306. En résumé, c'est donc la puissance du préjugé qui oblige au premier plan la société d'auteurs – et d'une manière bien plus contraignante que toute disposition légale – à édifier une structure tarifaire logique et bien réfléchie. Cette structure tarifaire ne subit guère d'influence de la part des sociétaires et mandants. Par conséquent, il n'y a pas de sens à soumettre des tarifs à l'approbation d'une assemblée générale de sociétaires. En voulant modifier les dispositions tarifaires, les auteurs, compositeurs et éditeurs risquent de perturber l'égalité de traitement des clients, et ce à leur détriment.

d. La rentabilité de la gestion collective

307. Est-ce que les tarifs doivent assurer la rentabilité de la gestion collective, à savoir être fixés en fonction de l'importance des frais de gestion ?

308. Les clients rémunèrent les auteurs, compositeurs et éditeurs et non pas la société de gestion collective. Cette rémunération étant fixée, de coutume (par. 348 et suiv.) sous forme de participation de ces derniers aux recettes que les clients ont obtenues par l'utilisation de leur musique, le problème de la rentabilité de la gestion collective est donc relégué à l'arrière-plan et ne devrait pas dominer la fixation des tarifs. Il ne peut être pris en considération que dans les cas de rémunérations dérisoires qui ne valent pas d'être réclamées, les frais d'encaissement dépassant les rémunérations. Ces cas sont innombrables dans la vie musicale contemporaine. On leur applique des minima de rémunération calculés en fonction de la rentabilité de la gestion collective. Les rémunérations permettent de couvrir les frais d'encaissement et de payer des redevances adéquates aux auteurs, compositeurs et éditeurs, à condition toutefois que ces minima de rémunérations ne grèvent pas démesurément les budgets des clients.

309. Selon l'expérience acquise, la gestion collective du droit d'auteur est moins onéreuse dans les villes. Une société d'auteurs pourrait-elle appliquer en campagne ou en province des tarifs plus élevés qu'en ville, justifiant une telle différenciation par des frais plus importants ? Le motif est valable, mais toute subdivision des tarifs sera combattue farouchement au nom de l'égalité de traitement des clients. L'argument évoqué sera celui d'une vie du client plus dure en province qu'en ville. Le résultat de ces considérations montre dans la plupart des pays l'application de critères de tarifs identiques pour les villes et pour les provinces – et, par conséquent, des redevances nettes différentes.

310. Dans de telles circonstances, la société d'auteurs recherchera avec assiduité les structures de contrôle et d'encaissement les plus économes (par. 327 et suiv. et 339 et suiv.). Si elle ne parvient pas à installer des structures satisfaisantes, la société devra abandonner les secteurs déficitaires et se concentrer sur les parties substantielles de sa gestion collective. Une telle concentration est compatible avec la fonction de la société en tant qu'intermédiaire entre production et consommation sur le marché de la musique – à condition de se prémunir avec soin d'éventuelles interférences pouvant résulter de la puissance du préjugé.

311. Ainsi on remarque que la position d'intermédiaire de la société d'auteurs ne l'oblige pas à une présence inconditionnelle dans tout le pays. Les statuts de bon nombre de sociétés précisent qu'elles peuvent renoncer à l'exercice des droits relatifs à leur répertoire lorsque, pour des raisons spéciales, elles estiment que cela n'est pas opportun. Cette faculté a conduit, dans de nombreux pays, à exempter de toute revendication de droit d'auteur les églises, les hôpitaux, les maisons de retraite et les prisons, pour des raisons sociales. Mais dans ces cas également, la puissance du préjugé ne doit pas être négligée.

e. La recherche de solutions pratiques

312. Les relations avec la clientèle peuvent poser des problèmes d'organisation intéressants. On voit parfois des structures surannées, désuètes et vexantes pour les clients. Ceux-ci ne sont jamais consultés pour savoir s'ils sont satisfaits des services de la société. Il est recommandé d'entreprendre périodiquement des enquêtes auprès des clients et de les inviter à faire des suggestions, et y réfléchir.

313. Coopération, délégation, autonomie partielle... tous ces éléments d'organisation moderne restent des mots étrangers pour un certain nombre de sociétés d'auteurs. Une des causes de ce retard est la position monopolistique de la société, induisant l'autosuffisance. L'exclusivité de la tâche, en combinaison avec une position juridique d'autorité, conduit à penser que tous les travaux doivent être exécutés par ses propres moyens – coûte que coûte ! Si le consentement – ou l'autorisation – de la société ne peut pas être obtenu par voie de correspondance, mais seulement par une démarche personnelle auprès de l'agent, seul compétent pour encaisser la redevance, payée d'avance, de tels procédés administratifs s'éloignent de toute idée de prestation de services.

314. On ne répond pas au but de la prestation de services si on ne met pas "au service" des clients et des auteurs, compositeurs et éditeurs également tous les moyens de communication. Dans ce sens, il va de soi qu'on se sert du téléphone, du courrier postal, de l'Internet et du courrier électronique. Pourquoi importuner un propriétaire de dancing par deux ou trois lettres de rappel pour une liste des œuvres utilisées si cela peut se faire par un petit coup de téléphone, procédé plus agréable et plus rapide ?

315. Les modes de paiement méritent une attention particulière. Il n'y a aucune raison de refuser le paiement de redevances par poste ou par banque. Bien au contraire : il faut faciliter les paiements des clients, en préparant par exemple leurs formulaires de versement par la poste ou par la banque. Cette assistance "paye". La CISAC a constaté, il y a quelques années, comme résultat d'une enquête auprès de ses sociétés membres, que le "moral de paiement" des clients différait notablement d'un pays et d'une société à l'autre. Dans certains pays, les clients s'acquittaient des redevances facturées dans un délai moyen de 20 jours alors que, dans d'autres, ce délai moyen était de 8 mois ! En examinant cette différence frappante des délais, on a remarqué que l'indifférence de certaines sociétés pour les modes de paiement des clients en était la cause.

316. Ces expériences ont incité la société "Organización Recaudadora SAYCO – ASINPRO" (ORSA), en Colombie, à signer un contrat de coopération avec une banque de son pays, disposant de la plus grande clientèle bancaire et d'un très grand réseau d'agences de haute densité. Toutes les factures de l'ORSA sont accompagnées du formulaire de versement de cette banque. Elle est quotidiennement informée de toutes les factures, insère tous les montants dans sa comptabilité et se charge de rappeler les montants à recouvrer. Les expériences acquises sont excellentes et incitent à examiner les modes de paiement et les possibilités de coopération avec le secteur bancaire.

317. Les progrès de l'informatique multiplient les chances de meilleure coopération entre les sociétés d'auteurs et leur clientèle. La mise sur pied d'une banque de données des clients sera traitée avec l'organisation des services de la clientèle (par. 443 à 446).

2. LES CONTRATS AVEC LES CLIENTS

318. Dans le cadre des tarifs, on soulignera l'énorme importance des négociations avec les associations de clients (par. 388 à 390). Dès les premiers mots, on peut voir si le contrat proposé est le résultat d'une négociation, d'une entente avec la clientèle, ou le fait d'une « autorité ». L'autorisation correspond au monopole, le consentement à l'entreprise de prestation de service. C'est donc l'expression "consentement" qui sera préférée.

319. Le contrat reflétant le plus clairement le caractère d'une négociation est le contrat-type pour l'industrie phonographique, signé entre le Bureau international de l'édition et du droit de reproduction mécanique (BIEM) et la Fédération internationale de l'industrie phonographique (IFPI) (par. 663 à 670). Il réunit tous les accords entre ces deux organisations dans le domaine des tarifs et conditions contractuelles portant sur la fabrication de disques et de cassettes. Cette base solide d'un ordre contractuel négocié assure au "Contrat-type BIEM – IFPI", comme dénommé ci-après, une large acceptation internationale. Les bonnes expériences acquises de ce modèle international mènent à la recommandation de négocier contrats et tarifs simultanément avec les associations de clients. Par cette combinaison, on évite en particulier que les opinions contradictoires sur certaines dispositions tarifaires ne s'enflamment à nouveau en discutant la teneur des contrats.

a. Contrat ou consentement unilatéral ?

320. Pendant des décennies, de nombreuses sociétés d'auteurs n'ont pas signé de contrats avec les clients. Ceux-ci étaient unilatéralement "autorisés" et les obligations des clients prenaient la forme de conditions d'octroi d'autorisation. Dans des cas extrêmes, l'autorisation était combinée avec la quittance délivrée après le paiement de la redevance.

321. Outre les effets désagréables d'une attitude autoritaire des sociétés d'auteurs (par. 313), ce procédé unilatéral d'autorisation s'accompagnait de faiblesses d'ordre juridique. Il y a une différence notable entre un client qui s'engage, de par sa signature, à payer une redevance tarifaire, et un client qui ne respecte pas une condition d'autorisation. En cas de retard de paiement, la société peut, en présentant le contrat signé, poursuivre le client – un procédé simple. Quand il s'agit d'une autorisation unilatérale, munie de conditions, la société doit prouver que le client s'est servi de cette autorisation.

322. Il est également avantageux de présenter les redevances comme contrepartie d'un consentement et non pas comme condition d'autorisation. Quelles sont les obligations contractuelles d'un client? Par sa signature, il s'engage :

- à respecter le cadre contractuel du consentement et à aviser la société de tout dépassement de celui-ci;
- à ne pas déformer ou mutiler la musique et à respecter ainsi le droit moral des compositeurs;
- à payer la redevance convenue dans un délai contractuel;
- éventuellement, à fournir les listes des œuvres utilisées dans un délai conventionnel;
- à permettre aux représentants dûment légitimés de la société l'accès aux lieux d'exécution de la musique ou aux locaux de production des disques et cassettes et à la comptabilité du client pour autant que celle-ci se réfère à l'utilisation de la musique;
- à accepter d'emblée une adaptation de la redevance à l'indice du coût de la vie en cas d'inflation accrue (par. 336);
- à dénoncer le contrat quand il cesse d'utiliser la musique.

De cette manière, les obligations du client sont clairement définies.

323. Chaque client vit dans son entourage, ancré dans toute une série de relations. Un organisme de radiodiffusion, pour reprendre cet exemple, a besoin de personnel, d'artistes, de reporters, d'installations techniques qui doivent être construites et entretenues, d'électricité, etc. Tout cela fait l'objet de contrats : contrats de travail, contrats d'achat, contrats de location, etc. Seule la concession d'émission correspond à un acte d'autorité.

324. On peut se demander pourquoi les droits d'auteur, droits privés par excellence, devraient-ils sortir du rang et ne pas faire l'objet de contrats ?...

b. L'étendue du consentement

325. Chaque précision du genre d'utilisation entraîne cependant un coût supplémentaire. Pour reprendre l'exemple d'un hôtel, si le contrat stipule qu'un seul poste de télévision peut être mis en fonction au bar, il faut contrôler occasionnellement si cette limite est respectée. Le coût de ce contrôle impose à la société une certaine prudence en précisant l'étendue du consentement.

326. De bons résultats ont été obtenus avec le système dit du "package-deal". Si on compte, dans un pays, environ 300 hôtels utilisant la musique de la même manière et avec la même intensité (postes de radio et de télévision dans les chambres, musique de fond dans le hall d'entrée, un poste de télévision au bar et 3 à 4 fois par semaine un groupe de musiciens pour le divertissement et la danse), il est conseillé d'englober tout cela dans un contrat conçu spécialement pour ce genre d'utilisation de musique, et d'éviter ainsi des tarifs composés d'éléments différents. Ainsi, la société peut offrir à ses clients toute une série de "package-deals" au choix, à l'instar d'une entreprise d'objets ménagers qui présente sa palette de modèles standard, de luxe, etc. En procédant de la sorte, c'est finalement le client qui choisit l'étendue du consentement.

c. Le paiement des redevances

327. Les modes de paiement ont déjà été commentés aux paragraphes 315 et 316. Restent à traiter les questions d'échéances, d'acomptes et de sécurités éventuelles. Là encore, le choix existe entre une approche monopoliste dictant les modalités de paiement, et celle d'une entreprise de prestation de services appliquant les conditions générales de paiement du commerce.

328. Quelles sont les échéances ? Il faut prendre en compte le fait que de nombreux clients peuvent difficilement payer les redevances avant de disposer des revenus résultant de leur utilisation de la musique. Un organisateur de concert, par exemple, cherchera à payer la redevance de droit d'auteur après la vente des billets d'entrée. Il s'agit de tenir compte de ces contraintes lors des négociations tarifaires. Ce rapport entre les revenus du client et ses paiements de redevances doivent l'emporter sur les aspirations des sociétés qui voudraient obtenir un maximum d'intérêts entre l'encaissement et la fin de la période de répartition. Le règlement de répartition doit tenir compte de la procédure de paiement suffisamment flexible pour la clientèle car c'est ce schéma qui devrait dicter la périodicité de la répartition et non pas l'inverse.

329. Dans ce contexte, il faut mentionner la possibilité de paiements échelonnés. Un hôtel pourrait, selon l'importance de la redevance annuelle, s'en acquitter par quatre ou six versements ou par douze mensualités. Dans ce cas, il est recommandé d'adresser au client une facture avec le bulletin de versement annexé pour chaque paiement. On peut même interroger le client pour connaître le mode de paiement lui convenant le mieux. De cette manière, on se rapproche davantage des usages commerciaux.

330. La ponctualité des paiements est particulièrement favorisée en concédant un escompte, par exemple 1% ou 2% de réduction selon l'usage du pays. La fonction d'intermédiaire et d'entreprise de prestation de service de la société d'auteurs ne s'oppose pas à consentir de telles traditions.

331. La formule de l'escompte est préférable au procédé de redevance supplémentaire ou "d'amende conventionnelle" en cas de retard de paiement. Ces augmentations qui sont considérées en quelque sorte comme des punitions par les clients, n'améliorent pas les relations entre la société et sa clientèle. Si de tels suppléments n'ont pas été acceptés par le client à la signature du contrat, il sera difficile de les réclamer par voie judiciaire (par. 322).

332. Faut-il exiger des clients des acomptes ou des garanties ? À nouveau, on renvoie aux usages commerciaux du pays. Si les acomptes sont d'usage courant, la société peut les réclamer également. Si les clients sont généralement considérés comme solvables, on devrait s'abstenir dès lors de créer une atmosphère de méfiance. Dans ce cas-là, on peut envisager de limiter le régime des acomptes aux clients débiteurs depuis un certain temps ou pour un certain montant ainsi qu'à ceux débiteurs avec sursis de paiement.

333. En rapport avec ce qui précède, il est recommandé aux sociétés d'auteurs d'instaurer dans leur comptabilité un compte "ducroire", servant à compenser les pertes éventuelles pouvant résulter de difficultés avec leur clientèle. L'alimentation de ce compte "ducroire" sera traitée plus tard (par. 573). Un tel compte est doublement avantageux : cette réserve permet à la société de s'intégrer davantage dans les usages commerciaux de son pays et, d'éviter que les auteurs et éditeurs subissent des dommages en cas de pertes d'encaissement du côté des clients.

d. La durée des contrats

334. Lorsqu'un contrat est signé entre une société d'auteurs et un client, se pose la question de la durée qui répond au désir de stabilité et à la nécessité de tenir en compte des changements intervenus. Une durée de 4 à 5 ans paraît être la période indiquée.

335. Pendant cette période, la société est tenue par son engagement. Pour les clients qui dépendent, dans leur activité commerciale, de l'utilisation de la musique, ceci présente une sécurité d'existence considérable. Il va sans dire que les clients se sentent rassurés et tout à fait disposés à payer des redevances appropriées pendant toute la durée concernée.

336. Cette stabilité de 4 ou 5 ans peut être assortie de quelques clauses de garantie, comme celle relative au taux d'inflation (voir par. 322). La société et le client peuvent convenir par exemple que la redevance augmentera, selon une formule fixée dans le contrat, aussitôt que le taux d'inflation dépassera les 10%. Une telle clause présume toutefois qu'une statistique officielle du pays mesure et constate le taux de renchérissement de manière précise.

337. La stabilité des tarifs et des contrats est un facteur d'économie important dans les frais d'administration de la société d'auteurs. Si celle-ci dispose d'un portefeuille de 20 000 à 50 000 contrats avec des clients – ce qui correspond à celui d'une société moyenne – il est important de savoir pendant combien de temps ces contrats restent inchangés. Chaque modification entraîne des frais supplémentaires avant que les redevances améliorées portent leurs fruits. Cette expérience est à rappeler à tous ceux qui prêchent la mobilité sans relâche.

338. L'importance des frais d'administration dans le domaine de la clientèle a incité quelques sociétés à signer avec les clients des "contrats enveloppe". Selon ces contrats, le consentement à l'utilisation de la musique est assuré pour un temps illimité et les possibilités de renonciation de ces contrats sont réduites. La redevance se fixe selon le tarif en vigueur, annexé au contrat. Les deux parties au contrat s'engagent à respecter les dispositions tarifaires. Au moyen de ces "contrats enveloppe", la durée de liaison contractuelle entre la société et le client peut s'étendre sur une période de 10, 15 ou même 20 ans.

e. Contrat individuel ou contrat collectif ?

339. La musique retentit partout et si la société d'auteurs cherche à s'occuper de chaque source de musique une à une, un portefeuille de 20 000 à 50 000 contrats est vite atteint. Les frais engagés par une telle activité réclament impérativement qu'on cherche, par tous les moyens, à substituer aux contrats isolés avec chaque client des contrats collectifs.

340. Que faut-il entendre par "contrat collectif" ? À titre d'exemple : si, dans un pays, on compte 2500 fanfares, situées dans les villes et dans de nombreux villages, et si ces fanfares se sont réunies en association nationale des fanfares, cette association peut signer un contrat collectif, au nom des 2500 fanfares, avec la société d'auteurs. Celle-ci autorise l'utilisation de musique par toutes les fanfares membres de l'association signataire, en précisant l'étendue de son autorisation. En contrepartie, l'association s'oblige à encaisser la redevance convenue auprès de ses membres et à verser la somme globale à la société d'auteurs. Selon ses disponibilités, l'association s'occupe aussi de collecter les listes des œuvres utilisées par les fanfares et de les remettre à la société d'auteurs en paquet global.

341. Il est évident que les contrats collectifs économisent sensiblement de frais. Les associations de clients voient dans cette forme de coopération une chance d'améliorer et de compléter les prestations de service en faveur de leurs membres et, notamment, de les libérer de toute tracasserie en rapport avec le droit d'auteur. Mais il faut que ce trait altruiste soit appuyé par une stimulation financière. En d'autres termes : la société de gestion collective doit être disposée à partager son économie de frais avec l'association, sous forme d'un rabais accordé dans le cadre du contrat collectif.

342. Pour donner une idée du vaste terrain qui s'offre à la conclusion de contrats collectifs, voici un résumé de la liste de ces contrats, signés par la société suisse SUISA :

- toutes les associations se vouant à des activités musicales quelconques, comme celles d'accordéonistes, yodleurs, fanfares, orchestres amateurs, sociétés chorales, tambours, etc.
- la grande majorité des associations sportives, comme celles de gymnastique, ski, football, motos, bicyclettes, etc.
- les associations d'institutions sociales comme celles de personnes âgées, invalides, samaritains, Croix Rouge, etc.
- de nombreuses associations du commerce et de l'industrie, comme les clubs d'automobiles, syndicats, chemins de fer de l'État et ceux privés, sociétés de navigation, etc.
- toutes les églises et associations religieuses.

343. Pour les 30 000 haut-parleurs publics en Suisse, une solution particulière fut trouvée : l'encaissement d'un émolument régalien a pu être combiné avec celui de la redevance de droit d'auteur, à condition que cette redevance ne varie pas selon l'endroit de l'installation du haut-parleur. Cet encaissement combiné facilite énormément le travail de gestion collective du droit d'auteur, abstraction faite de l'élimination de tout potentiel de frictions avec 30 000 clients !

344. Dans la gestion collective future du droit d'auteur, tout dépendra des efforts de coopération, à savoir si ces droits peuvent être gérés sans discordes avec les innombrables clients et à des taux de frais raisonnables. Il faut saisir toute chance de synergie et il ne faut pas reculer en face de solutions insolites. En traitant le cas des cassettes vierges, les États ont fait preuve d'innovations. On pourrait penser par exemple, à un petit supplément du prix de l'électricité, en faveur des auteurs et éditeurs, ou, dans le domaine de la reprographie, à la forme d'un petit supplément du prix du papier. Pour l'instant, il s'agit seulement d'idées, mais il faut se préparer aux adaptations en rapport avec le développement de nouvelles technologies de communications et d'enregistrement. Les préparatifs dépendent de trois conditions : une fantaisie novatrice, une connaissance approfondie des rouages de la gestion collective du droit d'auteur et une volonté ferme de rester ancré avec cette gestion dans les structures et coutumes de son pays. Le but ne varie pas : la gestion collective des droits des auteurs, compositeurs et éditeurs doit leur procurer des rétributions équitables.

3. LES TARIFS - LEURS ÉLÉMENTS

345. Nous voici au "nervus rerum" de la gestion collective du droit d'auteur : les tarifs. Par "tarif", on entend la détermination des redevances applicables à un certain cercle de clients ou pour une certaine utilisation de la musique pendant une certaine période.

346. La puissance du préjugé a conduit un grand nombre de pays à favoriser la publication des tarifs. De nombreux législateurs obligent les sociétés d'auteurs à procéder ainsi. De plus, il est souvent stipulé que la société ne peut que réclamer des redevances qui correspondent à un tarif dûment publié. Avant d'aborder ce point, il convient de commenter l'élaboration des tarifs – élément par élément.

a. La norme principale

347. Les redevances de droit d'auteur sont calculées sur la base des revenus obtenus par le client du fait de l'utilisation de la musique. Il s'agit là de la norme principale. Quand le client gagne bien sa vie, les auteurs, compositeurs et éditeurs connaissent également la prospérité. Quand la musique n'a pas de succès, ceux-ci partagent le triste sort des clients concernés. Le calcul des redevances en fonction des revenus du client exprime donc une notion de solidarité entre le client, l'auteur, le compositeur et l'éditeur : bonheur pour tous, malheur pour tous.

348. La CISAC a décrit cette norme principale dans sa "Charte du droit d'auteur", approuvée en 1956 lors de son congrès à Hambourg, de la manière suivante :

"L'auteur doit être associé à la fortune de son œuvre, de telle façon que le principe général de sa participation au succès économique de celle-ci s'affirme dans les rapports entre les auteurs, d'une part, et les industries et les usagers, d'autre part, et cela, dans tous les cas où il est possible, sous forme d'un pourcentage sur les revenus bruts de l'utilisation de l'œuvre, quelles que soient les formes et modalités d'expression et de production."

349. Les clients critiquent souvent cette norme principale, au motif qu'on ne peut pas se baser sur leurs revenus bruts, mais seulement sur leurs revenus nets, c'est-à-dire sur les revenus après déduction de tous leurs frais. Cette critique méconnaît le fait que les redevances de droit d'auteur ne correspondent pas à une participation aux bénéfices, mais bien à des frais pour le client. De la même manière qu'il s'acquitte, en cas de concert, des honoraires des artistes, des montants de publicité, de location de la salle, des instruments etc., il est tenu de payer les redevances de droit d'auteur. Il serait aberrant de voir les redevances des auteurs, compositeurs et éditeurs diminuer quand le client loue une salle extrêmement chère pour son concert ! Il serait aussi déplacé de prétendre que les auteurs, compositeurs et éditeurs doivent être les derniers à être payés, parce que, par priorité, il faut s'acquitter des "frais fixes". Il faut insister sur le fait que la musique – et le consentement des ayants droits – est aussi indispensable pour un concert que le sont les artistes, les instruments, la salle, les éclairages et tous les autres ingrédients.

350. Une remarque spéciale s'impose au sujet des taxes. De nombreux pays pratiquent ce qu'on appelle la "taxe du spectacle", à savoir que le prix de vente des billets est grevé d'un certain montant supplémentaire à titre de taxe. Cette taxe ne correspond pas à un revenu du client, mais à un revenu de l'État. Par conséquent, cette taxe du spectacle ne fait pas partie de la base de calcul pour la redevance de droit d'auteur. Certains clients ont cherché à défalquer également les impôts qu'ils doivent payer en fonction de leurs revenus. Il s'agit là d'une autre question. L'impôt payé par le client fait partie de ses frais. De la même manière qu'il ne peut prétendre recevoir l'électricité meilleur marché parce qu'il paye des impôts, il ne saurait se servir de cet argument dans le cadre des redevances de droit d'auteur.

351. Un nouveau problème s'est présenté lorsque des autorités étatiques, des corporations publiques ou privées, ou encore des mécènes ont contribué aux frais des concerts ou aux frais d'émissions spéciales destinées à animer et enrichir la vie culturelle. Il s'est agi de subventions, subsides ou de montants de "sponsoring". Fallait-il inclure ces montants dans le calcul des redevances de droit d'auteur ? Les clients s'y sont opposés avec véhémence, mais en vain. Il est incontestable que ces subventions ou autres allocations servent à réduire les prix de vente des billets d'entrée. Prenons une hypothèse extrême où tous les frais d'un concert seraient payés par un mécène. L'entrée serait donc gratuite et les auteurs, compositeurs et éditeurs devraient rester sur leur faim ! Ces considérations ont conduit à incorporer les subventions et autres allocations dans le calcul des redevances de droit d'auteur.

352. Il est fréquent que les clients s'opposent à déclarer leurs revenus bruts à la société d'auteurs, arguant qu'il s'agit là d'un secret d'affaires. Confrontée à de tels refus, la société ne peut que procéder à l'estimation des revenus bruts du client et calculer la redevance du droit d'auteur sur la base du montant présumé des

revenus bruts. Il est recommandé de prévoir ce procédé d'estimation dans le tarif et de le combiner avec un délai de repentir pour le client, lui offrant la possibilité d'une déclaration ultérieure de ses revenus bruts.

353. Il va de soi que les déclarations des revenus bruts des clients doivent faire l'objet de vérifications de la part de la société d'auteurs. Cette nécessité de vérification risque de créer au sein même de quelques sociétés un climat de méfiance générale, conduisant à mettre en doute toutes les déclarations des clients et à vouloir tout contrôler. Hormis le problème des frais qu'une telle méfiance générale entraîne, les relations avec la clientèle se voient détériorées considérablement. Il est donc recommandé d'instaurer un système d'acceptation des déclarations qui paraissent plausibles sans recherche supplémentaire et de limiter les contrôles aux cas vraiment douteux et aux sondages périodiques.

b. Les règles de calcul

354. Quelle est la part des revenus bruts des clients qui devrait être payée comme redevance de droit d'auteur ? En Europe, deux traditions se sont formées au cours du XVIII^e et surtout du XIX^e siècle. Dès l'origine de la SACD, sous la conduite de Caron Vicomte de Beaumarchais, il était de coutume que les auteurs touchent une part de 10% du prix des billets d'entrée vendus pour les représentations théâtrales de leurs œuvres. Dans le domaine de la littérature, les écrivains s'imposaient vis-à-vis de leurs éditeurs en exigeant une part de 10% du prix de vente de leurs livres en librairie.

355. On peut supposer – sans en être certain, faute de recherches approfondies – que l'origine de cette part de 10% se trouve en rapport avec la dîme, c'est-à-dire avec ce montant que le fermier payait jadis au suzerain pour cultiver ses terres. Le contexte n'est pas à méconnaître : l'auteur peut bien être comparé à un suzerain qui permet que d'autres "cultivent" sa musique, en tirent des fruits, sous condition qu'une part de 10%, la dîme, lui revienne.

356. Cette règle de 10% de participation aux revenus bruts du client fut imposée par les auteurs eux-mêmes. Il s'agit là d'un fait important et à souligner. Des générations durant, ils ont exprimé ainsi leur idée de ce qu'ils considèrent comme une redevance – et une rétribution – équitable. En reprenant cette règle de 10%, les sociétés d'auteurs ne font que suivre une tradition tracée depuis longtemps par les auteurs et se préservent ainsi de tout reproche d'abus de monopole.

357. Par ailleurs, le "bastion des 10%" érigé avec succès par les auteurs, compositeurs et éditeurs doit être maintenu par les sociétés d'auteurs si celles-ci ne veulent pas s'exposer à des critiques d'être moins efficaces que les auteurs eux-mêmes. Les deux barrières – les risques d'un abus de monopole vers le haut et la perte de crédibilité aux yeux des ayants droits vers le bas – limitent notablement leur marge de manœuvre en déterminant leurs tarifs. Ainsi s'ajoute à la puissance du préjugé un deuxième facteur impératif militant en faveur d'un ordre tarifaire logique et rectiligne.

358. La règle de 10% de participation aux revenus bruts des clients émane, comme indiqué, d'une tradition européenne. Peut-elle s'appliquer également sur d'autres continents, comme par exemple en Afrique ou en Amérique latine ? Une telle transposition n'est pas exclue, mais elle ne devrait pas s'opérer en imitant un modèle européen. Les sociétés africaines et latino-américaines devraient examiner avec beaucoup de soin si d'autres traditions se sont formées sur leurs terres et ne pourraient pas servir de base pour leur ordre tarifaire.

359. Quel est le pourcentage applicable dans le cas d'un concert dont le programme se compose pour une moitié de musique protégée et pour l'autre de musique du domaine public ? Dans pareil cas, les sociétés d'auteurs appliquent la règle des proportions. La redevance, dans l'exemple ci-dessus, passe de 10% à 5% des revenus bruts du client. Quand la durée d'exécution de la musique protégée correspond à un tiers de la durée totale du concert, le taux de la redevance s'élève à 3,3%, et pour une durée d'un quart, à 2,5%, etc.

360. Une des applications principales de la règle des proportions, en combinaison avec la règle de 10%, se réfère aux tarifs de radiodiffusion. Afin de savoir quel pourrait être le pourcentage approprié pour un organisme de radio, il faut mesurer pendant un certain temps, le plus souvent entre un et deux mois, la durée exacte des émissions de musique protégée (par. 386) et mettre le total de ces durées en rapport avec la totalité des heures d'émission. Si, par exemple, une tranche de 53% du temps d'émission est consacrée à la diffusion de musique protégée, le tarif approprié correspond à 5,3% des revenus bruts de l'organisme de radiodiffusion.

361. Une troisième règle s'ajoute : celle du ballet. Elle émane aussi d'une longue tradition dans le monde du théâtre. Selon la coutume, le compositeur de musique et le chorégraphe se partagent, à parts égales, la redevance de 10% des revenus bruts d'un client qui organise des représentations de ballet. Chacun touche donc une redevance de 5%. Cette règle du ballet est appliquée par les sociétés d'auteurs non seulement en cas de chorégraphies avec musique, mais encore pour toute sorte d'utilisation simultanée de plusieurs œuvres produisant les mêmes revenus. Quand il s'agit partiellement des œuvres non musicales, n'appartenant donc pas au répertoire de la société s'occupant des droits d'auteur afférents à la musique, cette société se limite à l'encaissement de la partie musicale.

362. A titre d'exemple, on peut appliquer cette règle du ballet à la projection des films documentaires où la musique de fond est utilisée en même temps que les images, photographies ou dessins, qui sont des œuvres protégées par le droit d'auteur. Ainsi la part des compositeurs et éditeurs de musique est réduite de moitié. La société d'auteurs qui gère les œuvres musicales ne représente pas les photographes ni les dessinateurs. En supposant que le fond musical corresponde à une durée de 62% de la durée totale du film documentaire, voici le calcul de la redevance effectué en appliquant les trois règles commentées précédemment :

Part des revenus bruts résultant des projections du film documentaire :

— selon la règle de 10%	10%
— en appliquant la règle des proportions	6,2%
— en appliquant la règle du ballet	3,1%

363. S'agissant des films de long métrage, trois catégories d'œuvres sont utilisées simultanément et produisent les mêmes revenus bruts :

- l'image;
- le dialogue et l'action;
- la musique.

En application logique de la règle du ballet, il faut attribuer à la musique un tiers de la part de 10%, c'est-à-dire une part de 3,3%. En supposant que les films de long métrage contiennent de la musique protégée pendant 40% de la durée complète de leur projection, voici le calcul de redevance effectué en appliquant les trois règles commentées ci-dessus :

Part des revenus bruts des cinémas :

— selon la règle de 10%	10%
— en appliquant la règle de ballet, selon le commentaire ci-dessus	3,3%
— en appliquant la règle des proportions	1,32%

364. Les tarifs pour la musique dans les émissions de télévision se composent de la manière suivante :

- la partie de musique diffusée sans autres œuvres en émission simultanée, comme par exemple les diffusions de concerts, la musique d'entracte, les indicatifs, etc.
calcul selon la règle de 10%, combiné avec la règle des proportions, sans application de la règle du ballet;
- la partie de la musique de fond relative à des émissions documentaires ou d'autres suites d'images
calcul selon la règle de 10%, combiné avec la règle des proportions, application de la règle du ballet (moitié)
- la partie de diffusion de films long métrage
calcul selon la règle de 10%, combiné avec la règle des proportions, application de la règle du ballet (un tiers).

365. Les redevances déterminées par le Contrat-type BIEM – IFPI correspondent largement à la règle de 10%. Dans le marché des porteurs de sons, cependant, le plus souvent, on ne connaît plus le prix de vente effectivement payé pour un disque ou pour une cassette, parce que les prix imposés sont bannis des marchés libres. La redevance est donc calculée sur base du "prix le plus élevé applicable à l'exemplaire considéré tel que publié par le producteur (PPD) en vue de la vente au détail au jour de la sortie du magasin de dépôt". PPD signifie "proposed price for dealers". La redevance de droit d'auteur correspond à un taux de 11% du prix PPD, après déduction des rabais usuels du commerce comme rabais de quantité, escompte, etc. (art. IV, alinéa 4 du Contrat-type BIEM-IFPI). La règle des proportions se reflète également dans ce contrat. L'article V, alinéa 13 stipule ce qui suit :

... " la part de redevance de la société sera proportionnelle à la durée d'exécution : – de chacune de ses œuvres ... par rapport à la durée d'exécution totale du disque, de la bande ou de la cassette..."

366. Depuis ses débuts, la CISAC a été très réservée en matière de recommandation de tarifs. Cette réserve tenait non seulement à l'autonomie tarifaire de ses sociétés-membres (par. 292), mais encore à la prudence de ne pas attirer l'attention des autorités antitrust qui pouvaient soupçonner d'éventuelles ententes de tarifs ou de prix. La règle de 10%, reconnue internationalement de longue date – bien avant la fondation de la CISAC en 1926 – apparaît dans les documents CISAC pour la première fois en 1938, lorsqu'à son congrès de Stockholm, par sa recommandation n°192, cette confédération s'adressait à la société hongroise de gestion collective des œuvres théâtrales : "souhaitant que, dans les contrats qu'elle conclut avec les théâtres de son pays, le pourcentage prévu ne soit jamais inférieur à 10%, afin que les auteurs hongrois touchent les mêmes droits dans leur pays que dans les pays étrangers." Cette recommandation était suivie, en 1947, lors du congrès de Londres, par un appel, toujours dans le domaine des œuvres théâtrales, afin que "chaque société s'engage à faire appliquer dans son pays le minimum de base de 10% de la recette brute pour le droit d'auteur sur chaque représentation." Cet appel fut répété en 1948, au congrès de la CISAC à Buenos Aires, et en 1952, lors du congrès d'Amsterdam.

367. Dans le secteur de la musique non théâtrale, la CISAC se ressaisissait seulement en 1954 pour recommander ceci :

"Traditionnellement, dans la pratique, auteurs et usagers sont, d'une manière générale, tombés d'accord, en matière de droit d'auteur, sur la base d'un pourcentage moyen forfaitaire de 10% des produits des utilisations des œuvres de l'esprit lorsque celles-ci font l'objet essentiel de l'exploitation. Il convient, dès lors, pour fonder les perceptions en matière d'exécution publique, de radiodiffusion, de télévision et de projection cinématographique, d'adopter comme point de départ le tarif d'usage de 10% en établissant des échelons dégressifs suivant la nature et l'importance de l'utilisation des œuvres."

368. Douze ans plus tard, en 1966, la CISAC élaborait un document intitulé "Principes de tarification", comme synthèse des suggestions précédentes. La citation suivante se réfère au chapitre "radio-télévision" de ce document :

"les droits d'émission, perçus auprès des organismes émetteurs doivent être proportionnels aux recettes de ces organismes ...— à cet égard, l'application du système dit du "tarif d'usage de 10%" - dont le principe (prorata temporis) et les modalités d'application ont été approuvés en 1954 – doit être prise comme point de départ de la tarification."

c. Les montants fixes des redevances

369. Le calcul des redevances de droit d'auteur sur la base des revenus bruts des clients et en application des trois règles commentées au point b ci-dessus correspond à des travaux considérables et se solde par des frais conséquents. Pour ces raisons, toutes les sociétés d'auteurs limitent ce procédé à des clients importants, à savoir les organisateurs de concerts, les organismes de radio et de télévision ainsi que les producteurs de disques et de cassettes. Pour les autres, les sociétés travaillent avec des montants fixes de redevances, c'est-à-dire avec des montants forfaitaires pour certaines utilisations de musique.

370. De même, les sociétés d'auteurs appliquent des redevances forfaitaires dans tous les cas où les revenus bruts des clients restent inconnus. À titre d'exemple, mentionnons le cas d'un haut-parleur situé dans une salle d'attente. Quels sont les revenus de l'entreprise ou de la personne qui a installé cet haut-parleur ? "Pas de revenus, rien que des frais" répondent les clients. "Certains avantages", répliquent les sociétés d'auteurs, "parce que sans tirer quelques avantages, on n'installerait pas de haut-parleurs." Dans ces cas-là, il est permis de supposer que les avantages correspondent au moins aux frais de l'investissement. S'ajoute, éventuellement, la prise en considération d'un bénéfice – bien que non calculable.

371. L'application de montants fixes de redevance ne dispense pas les sociétés d'auteurs de leur obligation de justifier ces montants et de prouver leur équité. La société les détermine sur la base des revenus bruts moyens – effectifs ou hypothétiques – des clients et en application des trois règles commentées au point b) ci-dessus. Il faut donc pour chaque position tarifaire une "justification intrinsèque" – et c'est celle-ci qui protège contre la puissance du préjugé (par. 301 à 306).

372. Les montants fixes des redevances peuvent être échelonnés selon des critères de différenciation. La redevance pour le haut-parleur situé dans une salle d'attente, selon l'exemple cité, peut dépendre de la surface de cette salle, de sa capacité ou du nombre moyen de personnes présentes. En créant de telles catégories, on adapte mieux le montant de la redevance fixe à l'importance économique de l'utilisation de la musique. Mais, comme les exemples le montrent, on peut aller trop loin. Chaque différenciation doit faire l'objet d'une surveillance et de contrôles sporadiques. Assez souvent, des structures tarifaires plus simples s'avèrent plus avantageuses pour la rétribution des auteurs, compositeurs et éditeurs, par rapport à des tarifs trop sophistiqués.

d. Les rabais et réductions

373. L'importance des rabais et réductions est souvent méconnue. Il s'agit là d'un moyen efficace pour convaincre les clients et surtout leurs associations de coopérer. Les rabais et réductions traduisent l'idée que les clients participent à toute économie résultant d'une bonne coopération avec la société d'auteurs (par. 341). Ainsi, on définit aussi la limite des rabais et réductions lesquels ne peuvent pas dépasser les frais économisés à la suite d'une coopération accrue. Les différents rabais et réductions seront brièvement commentés par la suite.

374. Le "rabais de préavis" reconnaît l'attitude du client, conscient de son devoir d'aviser au préalable de ses utilisations de musique et de solliciter l'autorisation de la société d'auteurs. La concession d'un tel rabais

est souvent critiquée, considérant que "l'attitude normale" du client ne peut pas faire l'objet de réduction tarifaire. Argumenter de la sorte, c'est oublier que chaque société doit constamment surveiller la vie musicale de son pays et rappeler à bon nombre des clients leur devoir de respecter le droit d'auteur. Cette surveillance coûte cher et le client correct ne devrait pas contribuer à ces frais. Cette même considération a conduit un certain nombre de sociétés d'auteurs à une conclusion différente : on n'accorde pas de rabais aux clients corrects, mais on impose aux clients négligents un montant supplémentaire, à titre de contribution aux frais de surveillance. Les deux procédés peuvent conduire à des résultats financiers semblables, mais le procédé du supplément est accompagné de réclamations et protestations des clients, contrairement au procédé d'un rabais.

375. Le "rabais de délivrance des listes d'œuvres utilisées" va dans le même sens. Les clients qui envoient ces listes dans les délais tarifaires jouissent d'une réduction sur la redevance de droit d'auteur. Les avantages de la société d'auteurs sont évidents. Elle économise les frais de rappel pour ces listes, peut rapidement clore le dossier du client et faire accélérer les travaux de répartition. Il contribue en outre à accroître les intérêts produits par les sommes en instance de répartition, placées en banque.

376. Le "rabais de contrat" est concédé quand un client se décide à signer un contrat avec la société d'auteurs, éliminant ainsi les autorisations au cas par cas de celle-ci. Les avantages de ces contrats ont été commentés aux paragraphes 321 à 324. Enfin, reste à décrire le "rabais d'association". Il n'y a plus de doute, avec toutes les expériences acquises, que les associations de la vie économique, culturelle et sociale sont de loin les meilleurs partenaires des sociétés d'auteurs.

377. La signature d'un contrat collectif, au nom de tous les membres d'une association, est à l'avantage des deux parties (par. 339 à 344). Mais même sans un tel contrat collectif, la coopération entre les associations et la société d'auteurs peut être couronnée de succès. Ainsi, par exemple, une association, après avoir négocié un nouveau tarif et trouvé un terrain d'entente, avise ses membres de ce résultat et leur recommande de signer de nouveaux contrats avec la société d'auteurs. Une telle recommandation peut être suivie de la signature de ces contrats par tous les clients dans un délai de trois mois. Sans une telle recommandation le délai serait plus long.

378. Finalement, il y a lieu de mentionner un autre effet du rabais d'association : les clients qui se tenaient à l'écart de l'association de leur métier pourraient être tentés de la rejoindre pour jouir du rabais d'association. Cette affluence cimenterait la position de l'association comme représentante de son métier qui, de cette manière, se voit fortifiée aussi dans sa position de partenaire de la société d'auteurs.

e. Les redevances minimales

379. La relation entre dépenses et rentabilité de la gestion collective au sein des sociétés d'auteurs a été commentée aux paragraphes 307 à 311. Les sociétés doivent mettre en place des structures d'encaissement adaptés aux circonstances.

380. Si la société d'auteurs ne peut pas renoncer à la gestion collective du droit d'auteur dans des secteurs économiquement désertiques, elle peut déterminer des redevances minimales. Il s'agit de minima où les paiements des clients, après déduction des frais, laissent apparaître un montant approprié de rétribution aux auteurs, compositeurs et éditeurs des œuvres utilisées. Les redevances minimales ne signifient donc pas que tous les sociétaires ou mandants de la société peuvent aspirer à des rétributions minimales.

381. Même la redevance minimale nécessite une justification intrinsèque. Toute société d'auteurs doit être à même de prouver ses frais dans les secteurs non profitables de sa gestion et de justifier les mesures pour y porter remède. Ce calcul doit être effectué de manière globale. Les redevances minimales ne peuvent pas être déterminées pour chaque client individuellement (par. 309 et 310).

3. LES TARIFS - LEURS ÉTAPES SUCCESSIVES

382. On ne reviendra pas sur la question de savoir si la société d'auteurs peut ou ne peut pas déterminer à son gré ses tarifs (par. 295 et 296). Sa fonction d'intermédiaire, son obligation en matière d'égalité de traitement des clients et la puissance du préjugé la contraignent à établir ses tarifs sur des bases bien définies et à appliquer certaines règles de calcul. Dans de nombreux pays, les législateurs veillent à ce que tout élément arbitraire soit exclu.

383. Si une société d'auteurs respecte ce cadre d'équité, d'égalité et de législation; peut-elle alors librement déterminer ses tarifs ? La réponse est affirmative, sous réserve de quelques pays, où la loi peut obliger les sociétés d'auteurs à négocier les projets de tarifs avec les principales associations de clients avant leur entrée en vigueur. Même sans ces dispositions légales, il est recommandé aux sociétés d'auteurs d'entrer en négociation avec leur clientèle et, si possible, d'obtenir leur accord au sujet des tarifs. L'expérience montre clairement que les difficultés d'application d'un tarif dépendent essentiellement du degré d'entente avec la clientèle. La fixation unilatérale des tarifs, même en respectant les normes et les règles, conduit souvent la clientèle à considérer ceux-ci comme une taxe spéciale afférente à l'utilisation de la musique et à les réprover vigoureusement. Cette abnégation peut mener à une procédure d'encaissement pénible et ingrate. L'entente peut désamorcer un conflit, tout spécialement quand l'association principale des clients recommande à ceux-ci la signature des contrats élaborés avec la société d'auteurs (par. 378, rabais d'association) ou signe un contrat collectif avec celle-ci (par. 339 à 344).

384. Les étapes successives menant à la conclusion d'un tarif, basées sur l'expérience pratique de nombreuses sociétés d'auteurs, ainsi que des recommandations sont développées ci-après.

a. Les préparatifs

385. Au début, il s'agit d'évaluer le calcul des redevances. Quels sont les revenus bruts des clients résultant de l'utilisation de la musique dans le secteur concerné ? Cette question peut s'avérer un véritable casse-tête avec les organismes de radio et de télévision, quand ceux-ci refusent de communiquer leurs revenus en prétendant être liés par un secret d'affaires. Dans pareils cas, la société d'auteurs se voit contrainte de se baser sur des estimations aussi précises que possible. Elle pourra déterminer par exemple, le volume approximatif des recettes publicitaires, à partir de la durée des émissions de publicité, à l'aide des prix publiés par l'organisme. S'il s'avère impossible de connaître les revenus des clients, la société peut se référer au coût de l'utilisation de la musique (par. 371). Ainsi, par exemple, l'importance économique de la musique dans un bar d'hôtel va dépendre du cachet payé au pianiste de ce bar.

386. L'application de la règle des proportions (par. 360 et 361) nécessite également des préparatifs volumineux. Afin de connaître l'étendue de la musique protégée diffusée par un organisme de radiodiffusion, il faut mesurer à l'aide d'un chronomètre, pendant un à deux mois, la durée de diffusion, œuvre par œuvre, et mettre le total en rapport avec le temps complet de toutes les émissions. Cette statistique, en ce qui concerne les films de long métrage, peut s'appuyer sur les cue-sheets (par. 242 à 244).

387. Ces statistiques et enquêtes sont à compléter par une comparaison avec des tarifs étrangers. Avant d'élaborer son premier projet de tarif, toute société d'auteurs devrait étudier les tarifs correspondants dans les pays voisins et dans d'autres États d'importance. Il est fréquent que les principales associations de clients fassent valoir les tarifs étrangers, surtout si ceux-ci fixent des redevances plus modestes.

b. Les négociations de tarifs

388. Afin d'éviter, d'emblée, que les négociations tarifaires ne dégénèrent en verbiage inutile, il est recommandé d'envoyer un projet de tarif avec une documentation portant sur les préparatifs (par. 385 à 387) et une lettre de commentaires. Cet envoi sera suivi par les études des associations de clients, qui vérifient les statistiques et se renseignent à leur tour sur les tarifs appliqués à l'étranger.

389. Les négociations proprement dites doivent, pour avoir une chance d'aboutir à un accord, être menées avec calme, marquées par un esprit de compréhension mutuelle et, surtout, conduites en faisant preuve de beaucoup de patience. Il y a des points qu'il faut répéter jusqu'à ce qu'ils soient bien connus de tous les participants. Il est suggéré de compléter les échanges de vues par des comparaisons avec d'autres tarifs et d'autres cercles de clientèle; ainsi se crée l'impression d'un système cohérent et compact de tarification. Dans le même ordre d'idées, il peut s'avérer utile d'associer les partenaires à la négociation aux travaux mêmes de documentation et de répartition de la société.

390. Ce n'est qu'au cours de ces négociations que la société d'auteurs connaîtra la situation économique des clients en question de manière plus précise. A noter qu'aucune société d'auteurs n'est tenue d'obtenir d'un seul coup des résultats de négociation correspondant à des tarifs équitables. Il s'agit là d'une évolution qui peut s'étendre sur plusieurs étapes et avec quelques solutions intérimaires. À ce stade, la puissance du préjugé cesse et elle ne saurait faire échouer des accords tarifaires. Quand un accord de tarif est proche d'être conclu au prix d'une "dernière légère concession", il est recommandé de ne pas sous-estimer la valeur d'un tel accord.

c. L'approbation des tarifs

391. Dans de nombreux pays – et surtout dans ceux où la société d'auteurs est placée sous la surveillance de l'État – les tarifs ne peuvent être appliqués qu'après avoir été approuvés par un organisme spécial, chargé de veiller à ce qu'il n'y ait aucun abus de position de monopole. Ce cap est, en général, facilement évité quand la société présente un accord de tarif établi de concert avec les associations de clients.

392. Malgré cela, il convient d'examiner que le tarif s'intègre dans la structure tarifaire de la société d'auteurs. Quels sont les critères appliqués au cours d'un tel examen ? Il s'agit des mêmes critères qui ont servi à élaborer le tarif. La norme principale avec les revenus bruts des clients sert de base (voir les règles de calcul commentées aux paragraphes 347 à 368). Si le tarif correspond à cette norme et à ces règles – ce qui est à prouver par la société – il ne peut pas constituer un abus de position monopolistique.

393. L'application de la même norme et des mêmes règles, en négociant le projet de tarif avec les clients et, plus tard, en soumettant ce tarif pour approbation, fortifie sensiblement la position de la société d'auteurs. Les associations de clients, partenaires de négociation, se rendent compte que les bases du tarif sont solides et qu'il serait imprudent de vouloir les attaquer de front. En acceptant bon gré mal gré ces bases, les négociations se concentrent davantage sur les données statistiques et sur les conclusions qu'on en tire, ainsi que sur la situation économique de la clientèle. Tout cela constitue des facteurs qui offrent de bonnes chances d'entente.

394. Quand les tarifs soumis pour approbation sont le résultat de négociations, l'organisme examinateur devrait se limiter à l'approuver ou à le rejeter. En cas de refus, la société d'auteurs et les associations de clients auraient à négocier à nouveau. Pour ces négociations complémentaires, il serait de grande utilité de pouvoir connaître les motifs du rejet. Dans quelques pays, l'organisme examinateur peut modifier le tarif soumis de manière autonome, mais une telle compétence méconnaît le principe de négociation, c'est-à-dire les efforts pour obtenir des tarifs d'entente entre la société d'auteurs et sa clientèle. L'attitude autoritaire, déconseillée pour la société d'auteurs, se retrouve dans ces cas-là du côté de l'organisme examinateur, dictant des redevances contre l'opinion des principaux intéressés.

395. Quel est l'organisme examinateur chargé d'approuver ou de rejeter un tarif de droit d'auteur ? Les meilleures expériences ont été acquises avec un organisme créé spécialement à cet effet, au sein duquel la société d'auteurs et les associations de clients sont représentées de façon paritaire et où se trouvent également des juges. Une telle composition correspond au mieux au principe de toute négociation. Les autorités chargées du contrôle des cartels se prêtent moins bien à cette tâche d'examen, parce qu'elles se concentrent davantage sur les effets négatifs des pouvoirs économiques concentrés que sur le respect des normes et des

règles. Il n'est pas recommandé qu'un examen des tarifs soit exercé par l'autorité de surveillance de l'État sur la gestion collective du droit d'auteur, par exemple le ministère de tutelle de la société d'auteurs. Aux yeux des clients, ces autorités ne sont pas suffisamment objectives et l'attitude autoritaire se voit accentuée au lieu d'être diminuée.

d. La validité des tarifs

396. De nombreuses législations stipulent que les tarifs approuvés doivent être publiés dans le bulletin officiel du pays et ne peuvent être appliqués qu'après cette publication. Ces dispositions légales assurent des situations claires et nettes tant pour les associations de clients que les sociétés d'auteurs qui se réfèrent au tarif publié. Chaque client est à même de contrôler les factures de la société avec les redevances du tarif publié.

397. En l'absence de telles dispositions, il est recommandé à la société d'auteurs de publier ses tarifs volontairement. En outre, des copies du tarif publié devraient être mises à disposition de tous les clients concernés.

398. En cas d'utilisation de musique sans le consentement de la société d'auteurs, on peut se demander si les tribunaux peuvent appliquer les tarifs ou attribuer des indemnités supérieures ou inférieures ? Cette question n'est pas souvent posée, mais présente une certaine importance dans les cas de jugements prévoyant des dommages-intérêts inférieurs à la redevance tarifaire. Le tribunal risque de "discréditer" en quelque sorte la société d'auteurs et son tarif, voire les associations de clients qui ont consenti à celui-ci. Cette attitude judiciaire pourrait inciter d'autres clients à refuser l'application des redevances fixées dans le tarif, espérant trouver un juge plus "compréhensif", qui établira en quelque sorte un "tarif parallèle".

399. Deux conceptions tout à fait différentes s'opposent dans la situation décrite : celle de la libre appréciation du juge et celle de l'égalité de traitement de tous les clients. L'égalité de traitement des clients par la société d'auteurs qui répond à une obligation légale, ne peut pas être ignorée par le juge. La négociation des tarifs avec les associations de clients et l'approbation des tarifs par un organisme spécial étatique sont des attributs de cette obligation légale. En d'autres termes, les tarifs des sociétés d'auteurs font partie de l'ordre public établi et doivent donc être respectés par toute la jurisprudence. Les lois de quelques pays précisent que les tarifs approuvés et publiés doivent être pris en considération par les tribunaux en ce sens que ces derniers ne peuvent pas fixer des dommages-intérêts inférieurs aux redevances tarifaires.

400. Quelques pays permettent l'application des lois antitrust dans le domaine du droit d'auteur. Sous ce système, chaque client peut porter plainte, à tout moment, au motif que la redevance est trop élevée et peut en revendiquer la diminution. Ce procédé risque de perturber gravement la gestion collective du droit d'auteur (par. 68).

401. Cet exemple démontre clairement que les législations antitrust, avec leurs mécanismes d'intervention déclenchés par les effets économiques négatifs, ne se prêtent pas à une application dans le secteur du droit d'auteur. L'examen destiné à savoir si un tarif est équitable ou s'il contient des éléments d'abus de position dominante doit précéder toute application de celui-ci. Il ne saurait être question de le remettre en cause à n'importe quel moment. Les autorités antitrust devraient donc respecter tout tarif approuvé et publié de la même manière que devraient le faire les tribunaux, à savoir comme faisant partie de l'ordre public. La loi sur le droit d'auteur, avec ses dispositions au sujet de la gestion collective, devrait être considérée comme *lex specialis* par rapport à la législation antitrust. Il s'agit là d'un autre aspect du monopole d'utilité publique (par. 57).

e. La durée des tarifs

402. Lorsqu'on a examiné la durée des contrats signés entre les sociétés d'auteurs et leurs clients, on a indiqué qu'il s'agissait d'un juste milieu entre le désir de stabilité et la nécessité d'une révision périodique (par. 334). Le même problème se pose pour les tarifs. Le grand travail des préparatifs, des négociations, du procédé d'approbation, de la publication et des signatures de contrats avec les clients ne peut pas se répéter à

court terme et milite en faveur d'une durée plus étendue. Par contre, les évolutions et les changements relatifs à l'utilisation de la musique exigent que les sociétés d'auteurs et les associations de clients se rencontrent de temps en temps pour faire le point de la situation. Selon l'expérience acquise, une durée moyenne de 5 ans répond le mieux aux intérêts en cause.

403. En ce qui concerne le problème de l'inflation, on peut envisager une certaine flexibilité pendant cette durée, par l'insertion d'une "clause de renchérissement" dans le tarif, similaire à celle prévue dans les contrats entre les sociétés d'auteurs et leurs clients (par. 322 et 336). Par cette clause, les uns et les autres tombent immédiatement d'accord sur le fait que les redevances seront adaptées au coût de la vie à partir d'un certain niveau. Cette clause dépend toutefois des statistiques officielles du pays mesurant les effets du renchérissement. Il faut que les sociétés d'auteurs et les associations de clients acceptent les résultats de ces statistiques comme base de leur accord.

404. Finalement, il convient de mentionner que les sociétés d'auteurs et les associations de clients peuvent convenir – au sens de la clause "*rebus sic stantibus*" – que chacune d'entre elles peut demander à tout moment de nouvelles négociations de tarif en invoquant le changement de circonstances. De même, les deux partenaires peuvent prolonger la durée de validité d'un tarif en cas de situation stable et continue.

5. LES LISTES DES ŒUVRES UTILISÉES

405. Dans tous les pays, les sociétés d'auteurs lient leur autorisation d'utilisation de la musique à la condition que les clients communiquent les œuvres utilisées. Ces communications seront désignées dans les paragraphes suivants par l'expression "listes des œuvres utilisées" ou par le mot "listes".

406. Bien souvent, les clients ignorent pourquoi les sociétés d'auteurs réclament des listes des œuvres utilisées. Une opinion erronée et trop répandue consiste à affirmer que ces listes servent à calculer les redevances. Ces listes sont souvent fragmentaires et n'indiquent qu'un minimum d'œuvres utilisées.

407. Les listes des œuvres utilisées ne servent donc pas, en général, au calcul des redevances, exception faite de l'application de la règle des proportions (par. 359) pour les concerts. Les listes sont exigées comme base indispensable de la répartition des redevances encaissées nécessaires au paiement des auteurs, compositeurs et éditeurs. Les sociétés d'auteurs doivent avoir connaissance des œuvres utilisées pour déterminer les ayants droits bénéficiaires des rétributions correspondantes. Le traitement des listes en rapport avec les travaux de répartition est commenté ci-après (voir par. 489).

a. L'enfant mal aimé

408. Les sociétés d'auteurs sont unanimes : il est bien plus simple d'encaisser des redevances que d'obtenir des listes complètes et correctes des œuvres utilisées. Les clients ressentent cette exigence comme une tracasserie ou comme une "aberration" administrative, surtout quand ils ignorent l'utilité de ces listes pour les travaux de répartition. A cela s'ajoute le fait que les clients ne sont pas au courant de "ce qui se joue". Un hôtelier, par exemple, ne s'intéresse guère aux œuvres exécutées par le pianiste dans son bar. Un organisme de radio, diffusant 130 000 fois une quantité de 30 000 à 40 000 œuvres musicales du monde entier par année, considère l'obligation de tenir une "comptabilité de la musique" comme une exigence exagérée.

409. Il faut préciser les choses ! Une meilleure compréhension des clients sur la nécessité de fournir des listes complètes et correctes des œuvres utilisées est liée, comme condition *sine qua non*, à la coopération entre les sociétés d'auteurs et leur clientèle. Il est fort probable que rien ne se passe si l'on se base sur l'obligation légale de fournir de telles listes ou en rappelant d'autorité des clauses tarifaires ou contractuelles. Ce n'est qu'en faisant preuve de fantaisie, d'intuition et de talent d'organisateur qu'on réussit à se procurer ces listes utiles aux travaux de répartition.

b. La quantité des listes

410. Aux termes du "Contrat de représentation réciproque" entre les sociétés d'auteurs, article 7.1), selon le modèle de la CISAC (par. 268), les sociétés s'obligent comme suit :

"Chacune des sociétés s'engage à faire tout son possible pour recueillir les programmes de toutes les exécutions publiques ayant eu lieu dans ses territoires et à se servir de ces programmes comme base fondamentale de la répartition."

Il semble que de nos jours cette doctrine de la totalité des listes soit difficile à mettre en œuvre. Il s'agirait plutôt de limiter les listes à une quantité minimale, non seulement en raison des difficultés éventuelles rencontrées avec la clientèle, mais encore au vu des frais de répartition.

411. Que faut-il entendre par "quantité minimale des listes des œuvres utilisées" ? Ce minimum est dicté par la condition que le résultat de répartition doit refléter fidèlement la vie musicale dans le pays. Hormis les "hits" du moment, on trouve aussi les "evergreens" et les secteurs de la musique sérieuse, de la musique d'église, de la musique de fanfare, des chorales, etc. qui ne doivent pas être oubliés. On parle de "répartition représentative".

412. Selon la répartition représentative, les sociétés d'auteurs réduiraient la quantité de listes à obtenir des organismes de radiodiffusion. Dans ce contexte, on a cherché à définir les émissions musicales de signification particulière. En d'autres termes : on a cherché à éliminer les listes pour des diffusions répétées de mêmes œuvres. Cette réduction peut s'appliquer moyennant des formules différentes. Les listes se limiteraient soit aux émissions complètes de quelques jours par semaine ou par mois seulement, soit à des programmes musicaux particuliers. Les expériences acquises permettent de constater que le minimum de listes devrait se situer entre 10% et 20% du volume des œuvres utilisées pour répondre à cette exigence d'une répartition représentative.

c. Quelles listes ?

413. Les programmes de la radio et de la télévision d'État présentent, en général, la gamme la plus vaste et la plus complète de musique dans le pays considéré. Cela correspond aux efforts de ces organismes pour atteindre tous les cercles de la population. Si on obtient, par conséquent, les listes complètes des œuvres utilisées par la radio et la télévision d'État, on dispose d'ores et déjà d'une bonne base pour une répartition représentative.

414. Il en résulte que la coopération avec les organismes de radio et de télévision étatiques revêt une importance particulière, comme indiqué auparavant dans le domaine des redevances (par. 299). Dans ce contexte, il convient de citer l'exemple de la société allemande GEMA. Cette société a obtenu, en coopération avec les radiodiffuseurs allemands, que ceux-ci fournissent les listes des œuvres musicales diffusées sous forme de bandes magnétiques de données, ce qui correspond à une simplification énorme des travaux pour les deux partenaires. Les progrès de l'informatique permettent d'espérer que cette forme de coopération s'installe également dans d'autres pays. En d'autres termes : les bonheurs de l'époque électronique mènent non seulement à de nouvelles formes d'utilisation de la musique, mais encore à de nouvelles possibilités techniques de les saisir. C'est dans cette direction que s'engagent les efforts de la CISAC et du BIEM avec leur projet dénommé "Common Information System" (CIS), incorporant notamment les numéros-code ISWC – "International Standard Work Code" (par. 257).

415. La réception publique de la musique radiodiffusée ainsi que la retransmission sur les réseaux câblés ne nécessitent pas l'établissement de listes. Celles de l'organisme de radiodiffusion sont suffisantes.

416. Dans le secteur de la fabrication des disques et cassettes, les producteurs déclarent sans difficulté les œuvres contenues dans leurs produits, le nombre des porteurs de sons vendus et leur prix de vente. Toutes ces données se retrouvent également dans leur comptabilité. Si la production nationale des porteurs de sons peut être considérée comme représentative – en ce sens que les exécutions publiques et les radiodiffusions s’effectuent le plus souvent moyennant ces produits – les listes des fabricants peuvent également servir de base pour la répartition des redevances au titre des exécutions et diffusions de musique.

417. Reste à savoir si les listes des œuvres exécutées par les musiciens font partie des documents indispensables pour les travaux de répartition. Cette question doit trouver une réponse affirmative. Il n’y a point d’autres listes que celles des musiciens qui témoignent de la richesse et de la variété du répertoire national de la musique. Les émissions musicales se limitent le plus souvent aux œuvres enregistrées sur les disques et cassettes du commerce.

418. Dans certaines sociétés d’auteurs, seulement 20%, voire 15% (ou encore moins) des sociétaires et mandants reçoivent des rétributions. Il faut attribuer ce faible pourcentage notamment à l’absence de listes des œuvres utilisées par les musiciens.

d. Les musiciens comme alliés

419. La coopération avec les musiciens commence par la constatation que ceux-ci disposent d’un répertoire. Lors de leurs engagements ou lors de concerts, ils jouent en grande partie les mêmes œuvres, à savoir celles qu’ils maîtrisent au mieux, ou celles qu’ils préfèrent. Cette constatation mène à la conclusion qu’une à deux listes par an sont suffisantes pour connaître le répertoire d’un musicien.

420. Les musiciens peuvent demander l’assistance des sociétés d’auteurs pour élaborer la liste de leur répertoire. Cette première liste est insérée dans une banque de données de la société; après six mois, ils la reçoivent pour la réactualiser. On a pu constater que les pourcentages de modification varient entre 15% et 25% par année. Avec le temps, les listes des musiciens sont de plus en plus fiables et forment ainsi une excellente base pour les travaux de répartition.

421. La valeur de cette coopération mérite qu’on songe constamment à la rendre encore plus attractive pour les musiciens, par exemple par les mesures suivantes :

- la société établit un thesaurus des adresses de tous les musiciens qui communiquent leur répertoire; ce thesaurus est mis à la disposition de tous les clients, leur recommandant de se servir de musiciens qui ne causent pas de problèmes au sujet des listes des œuvres utilisées;
- la société met ce thesaurus à la disposition des éditeurs, des producteurs de disques et cassettes ainsi que des fournisseurs d’instruments de musique, pour les informer régulièrement des nouveautés;
- la société adresse à tous les musiciens ses rapports annuels ainsi que ses bulletins, présentant de temps en temps dans ceux-ci des portraits de musiciens ou de groupes de musiciens.

Quelques sociétés d’auteurs ont même décidé de rémunérer les musiciens pour leur coopération.

422. Restent à mentionner les effets de synergie qu’offre une telle coopération. De nombreux compositeurs travaillent également comme musiciens – en Amérique latine et en Afrique, on compte jusqu’à 70% de “cantautores” – ce qui facilite la tâche pour les convaincre des avantages d’une coopération étroite. De plus, les musiciens, en faisant valoir leurs droits dits “voisins” du droit d’auteur, peuvent être appuyés massivement par la société de gestion collective des droits d’auteur – un lien de plus qui resserre la coopération.

e. Les moyens de fortune

423. Compte tenu des difficultés de plus en plus grandes rencontrées pour obtenir les listes des œuvres utilisées, des sociétés d'auteurs ont résolu de se procurer ces listes elles-même. Ces sociétés enregistrent les émissions de radio et de télévision et cherchent à identifier les œuvres diffusées grâce à leurs propres experts musicologues. Elles envoient également leurs agents participer à des concerts ou d'autres événements musicaux importants, pour qu'ils notent ou fassent enregistrer la musique exécutée.

424. De tels procédés doivent être considérés comme des solutions de dernier recours. Elles sont généralement les plus coûteuses et n'atteignent guère le degré de fiabilité des listes des œuvres utilisées. Cette constatation vaut spécialement pour les listes des organismes de radio et de télévision.

6. LES SERVICES CLIENTÈLE

425. Une société d'auteurs n'est pas la seule entreprise dans son pays qui soit entourée d'un vaste cercle de clients. Les fabricants de produits du commerce et les maisons de prestations de services à grand public se trouvent confrontés à des questions similaires d'organisation de leurs services clientèle. Dans chaque pays la surveillance de la vie musicale pose des problèmes particuliers. Il est parfois surprenant de constater que les sociétés d'auteurs se servent peu de l'expérience acquise dans d'autres secteurs de leur pays. Chaque société d'auteurs devrait participer, dans son pays, au développement de stratégies et de structures nationales et s'y intégrer davantage.

a. Service centralisé ou services décentralisés ?

426. Les sociétés d'auteurs sont progressivement passées, au cours des dernières décennies, de services décentralisés au service centralisé à la clientèle. Auparavant, c'était la proximité du client qui dominait – surtout dans le cadre de la surveillance de la vie musicale et des marchés de la musique – tandis qu'actuellement, ce sont les contraintes économiques qui se trouvent à l'ordre du jour. Il est incontestable que les services décentralisés coûtent beaucoup plus cher qu'un service centralisé.

427. Cette évolution a été influencée par le développement des moyens techniques de communication. Par téléphone, par télécopieur ou par Internet, les clients sont bien plus faciles à contacter qu'auparavant par courrier ou par visite seulement. Ainsi, l'agent local, servant souvent de facteur de correspondance entre la société et ses clients, a perdu son rôle et peut être remplacé par des moyens de liaison moderne.

428. On a découvert aussi qu'un représentant, souvent dénommé "inspecteur", motorisé et basé dans un centre, travaille d'une manière bien plus efficace qu'un agent local. Un tel représentant mobile peut traiter les cas de frictions avec des clients dans une zone d'action très étendue et, par conséquent, d'une façon nettement plus compétente. Il peut également participer à la lutte contre la piraterie – l'agent local manquait de vue d'ensemble à ce sujet. Par son contact régulier avec le centre, le représentant mobile se tient pour ainsi dire "automatiquement" au courant, contrairement aux agents locaux qu'on devait réunir périodiquement pour leur offrir des cours d'enseignement complémentaires.

429. Ce passage de l'agent local au représentant mobile n'a-t-il pas conduit à détériorer quelque peu les bons contacts avec les clients ? Avant de répondre à cette question, il faut mentionner qu'une partie de la clientèle n'aimait pas tellement la forme traditionnelle de ces bons contacts, les considérant parfois même comme une sorte d'"espionnage". Cela dit, un représentant peut aussi bien maintenir le bon contact avec un client que l'agent local. Une petite visite annuelle de courtoisie, s'intéressant au bien-être du client, l'interrogeant sur d'éventuelles frictions avec la société et l'informant de l'actualité dans le domaine du droit d'auteur et dans celui de la vie musicale, peut avoir des effets bien plus positifs que le verre de vin hebdomadaire de l'agent local.

430. La centralisation progressive se trouve en rapport avec l'introduction des contrats de longue durée avec les clients (par. 321) et avec les paiements par voie postale ou bancaire au lieu de l'encaissement par l'agent local (par. 315). Ainsi, on obtient l'image du service clientèle centralisé, avec une banque de données des clients, une administration centrale de tous les contrats et une comptabilité centrale pour les paiements des clients, complété par quelques représentants mobiles, responsables des contacts personnels avec la clientèle, de la surveillance de la vie musicale et des marchés de musique, pouvant être engagés également dans la lutte contre la piraterie.

b. La surveillance de la vie musicale

431. C'est une illusion de croire qu'à la suite des efforts d'information, la connaissance du droit d'auteur par le public atteindra un degré menant à une réduction de la surveillance de la vie musicale. L'expérience prouve que l'ignorance du grand public pour tout ce qui concerne le droit d'auteur persiste et que nulle campagne de sensibilisation ou d'information ne va changer sensiblement cet état de choses.

432. Cela dit, il est indispensable, dans toute la gestion collective du droit d'auteur, d'organiser la surveillance de la vie musicale dans le pays afin de pouvoir intervenir quand la musique est utilisée sans le consentement préalable de la société d'auteurs. Comment établir une telle surveillance ? On revient à la constatation qu'une omniprésence moyennant un réseau d'agents locaux (par. 427) est la solution la plus coûteuse et qu'elle ne devrait entrer en ligne de compte que dans les cas d'absence d'alternatives. On présentera brièvement quelques-unes de ces alternatives.

433. Dans les pays à forte densité de journaux quotidiens, l'examen de ces journaux est la forme de surveillance la moins onéreuse. Les événements musicaux, même ceux de modeste envergure, laissent des traces dans la presse locale ou régionale, sous forme d'annonces, de reportages ou chroniques d'actualité. Il se peut qu'un premier événement musical échappe au lecteur, mais rarement le deuxième ou le troisième. De même, l'ouverture de nouveaux hôtels, restaurants, bars, dancings ou autres lieux avec musique, voir même les changements de propriétaires y sont annoncés. Tous ces indices sont de nature à mettre la société d'auteurs en action.

434. La bonne coopération avec les musiciens (par. 419 à 422) facilite aussi la surveillance de la vie musicale. Si les musiciens communiquent à la société d'auteurs les endroits et dates de leurs engagements, voilà une bonne partie de la surveillance organisée.

435. Les représentants mobiles contribuent à leur tour à la surveillance de la vie musicale. La visite d'un client peut facilement être combinée avec une courte traversée du village pour voir ce qui s'y passe, si de nouveaux hôtels, restaurants ou dancings s'installent ou si de grandes manifestations musicales se préparent.

c. La lutte contre la piraterie

436. La lutte contre la fabrication de porteurs de sons sans le consentement préalable de la société d'auteurs, dénommée "piraterie", doit être menée sans cesse dans chaque pays. Les produits piratés peuvent être comparés aux mauvaises herbes. Là où on ne sarcle pas régulièrement, c'est la confirmation du dicton "mauvaise herbe pousse toujours". Il faut cependant différencier deux formes de piraterie : celle "nationale", c'est-à-dire la fabrication clandestine de disques ou de cassettes à l'intérieur du pays, et celle "importée", concernant l'inondation d'un marché national par des porteurs de sons fabriqués à l'étranger et importés par voie de contrebande.

437. La chasse aux pirates à l'intérieur du pays, le travail de dépistage et de poursuite, c'est l'activité de détectives. Elle n'incombe pas nécessairement à une société d'auteurs. Cette tâche peut être attribuée à la police judiciaire, souvent appuyée par les experts de la Fédération internationale de l'industrie phonographique (IFPI), disposant de connaissances spéciales dans ce domaine. Cela n'exclut pas une coopération de la société d'auteurs, surtout quand il s'agit de fournir les preuves du caractère illicite des activités des pirates.

438. Par contre, la lutte contre la piraterie "importée" n'occupe guère les détectives. Il s'agit là d'une surveillance de tous les endroits où sont offerts à la vente des porteurs de sons contrefaits ayant échappés au contrôle douanier et à la confiscation de la marchandise de contrefaçon. Cette surveillance des lieux de vente s'intègre parfaitement aux activités des sociétés d'auteurs. Il s'agit de contrôler périodiquement les magasins, boutiques, stands, kiosques et marchands ambulants, en attachant une attention particulière aux endroits où on a déjà découvert du matériel pirate.

439. Comment peut-on conclure, dans un magasin ou un autre endroit de vente, qu'un disque ou une cassette a été produit de manière licite ou illicite ? Pour répondre à cette question, on se sert ou bien du procédé dit du "laboratoire" ou bien du procédé de la "banderole".

440. Dans le procédé du "laboratoire", le représentant de la société d'auteurs achète, lors de son contrôle, un exemplaire des porteurs de sons qui lui paraissent être douteux, de la même manière que tout autre acheteur. Ensuite, on les envoie à un laboratoire spécialisé afin de les faire analyser minutieusement. Quand le laboratoire peut confirmer qu'il s'agit d'un produit de piraterie, on pourra faire procéder à la fermeture du magasin avec l'assistance de la police et à la saisie du stock, suivie par la plainte en dommages-intérêts et la requête en destruction du matériel illicite confisqué.

441. Dans le procédé de la "banderole", l'examen pour constater la production licite ou illicite des disques et cassettes précède leur offre ou vente au public. Cet examen préliminaire obligatoire exige une base légale spéciale. La loi doit stipuler que les porteurs de sons ne peuvent pas être offerts ou vendus avant d'avoir passé l'examen de leur production licite. Comme résultat de cet examen, on entoure les disques et les cassettes licites d'un ruban spécial, appelé "banderole". Les porteurs de sons dans les magasins et autres endroits de vente non munis de "banderole" sont considérés comme illicites et confisqués au moment de leur découverte.

442. À titre d'illustration, le procédé de la "banderole" fut appliqué au Ghana, à partir du 1^{er} juin 1992. Il a vite prouvé son efficacité. La proportion des disques et cassettes illicites, évaluée auparavant autour de 90%, a été ramenée en quelques mois seulement à moins de 20% pour les œuvres étrangères et à moins de 10% pour les œuvres nationales. L'examen préliminaire du caractère licite ou illicite des porteurs de sons a été confié à la société d'auteurs COSGA, responsable de la gestion collective du droit d'auteur au Ghana. Le contrôle des magasins, bazars et autres lieux de vente a été exercé par une unité spéciale de la police nationale.

d. La banque de données des clients

443. Comme dans le cas des sociétés et mandants d'une société d'auteurs (par. 194), il est recommandé de classer tous les documents d'un client dans un seul dossier – contrat, consentements préliminaires, correspondance, rapports de visite, notes de conversations téléphoniques, etc. Cette concentration permet, en quelques secondes seulement, de mettre tout dossier à la disposition de l'employé qui répond à l'appel téléphonique d'un client. Il est risqué de renseigner un client sans consulter son dossier.

444. Même si les documents du projet CIS de la CISAC et du BIEM n'évoquent pas pour l'instant une planification coordonnée dans le secteur des banques de données des clients, rien n'empêche de recommander la mise sur pied d'une telle banque de données. Des avis différents existent quant au contenu potentiel d'une telle banque, à savoir, contenir les données de base des clients – nom et adresse, genre d'utilisation de la musique, contrat avec la société d'auteurs, etc. ou englober des données supplémentaires.

445. La société chilienne SCD a procédé à une enquête complète dans son pays pour connaître tous les endroits où des exécutions publiques de musique pourraient avoir lieu. A partir de toutes ces informations elle a dressé un inventaire sous forme de banque de données appelée "empadronamiento" (recensement). L'expérience acquise paraît être encourageante.

446. On pourrait songer à accumuler, dans la banque de données des clients, non seulement les données de ceux-ci, mais encore celles de toutes les exécutions musicales autorisées par la société d'auteurs. Une telle mesure devrait cependant être liée au traitement électronique des autorisations et à l'examen des journaux et des déclarations des musiciens (par. 434 et 435).

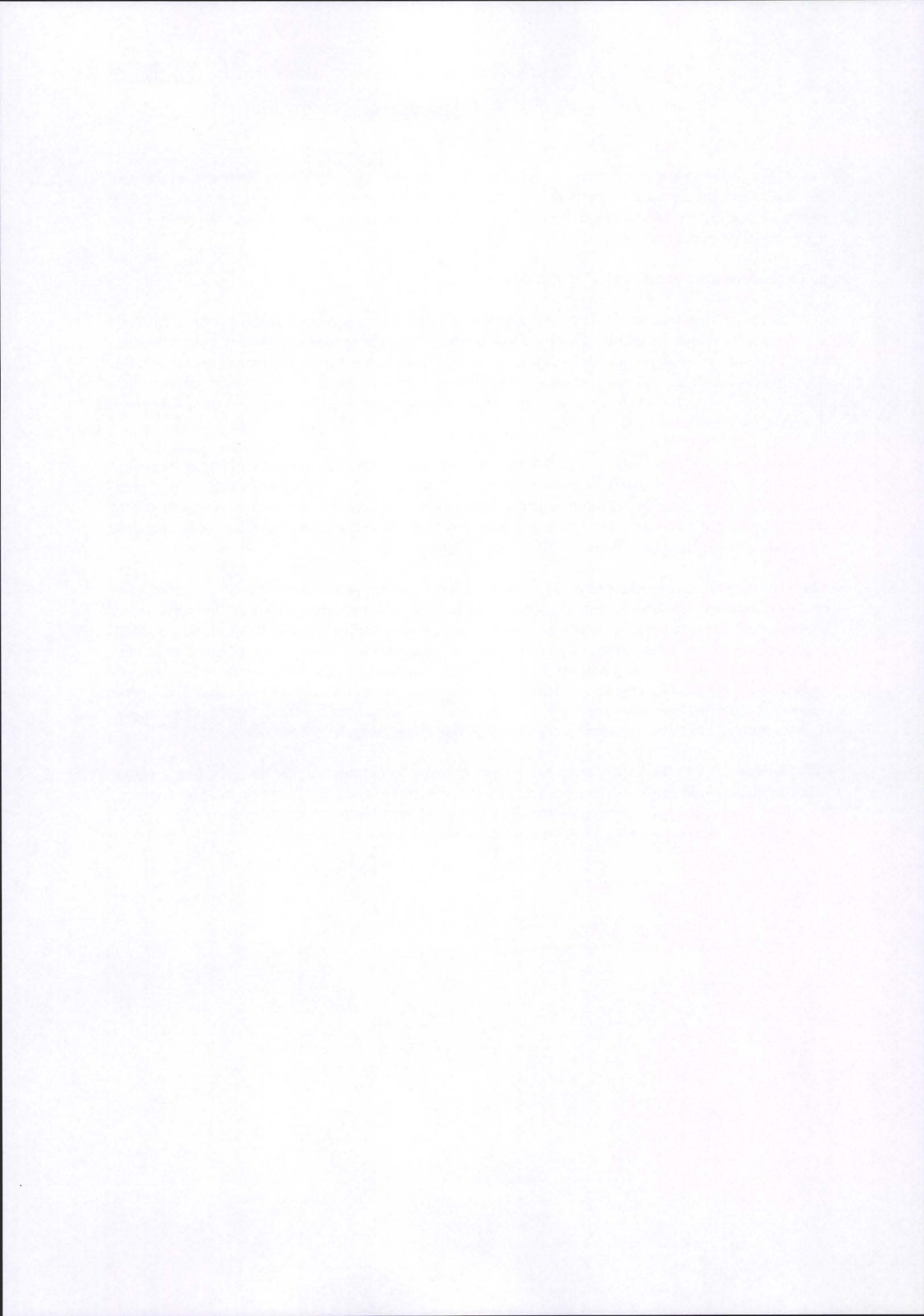
e. La coopération avec d'autres institutions

447. On ne reviendra pas sur la coopération avec les associations de clients et les banques commentée dans le cadre des paiements des clients, ni sur celle avec les musiciens pour obtenir les listes des œuvres utilisées. Mais, à titre de synthèse, on obtient l'image d'une société d'auteurs nationale solidement ancrée dans les structures économiques, culturelles et sociales de son pays, s'occupant de toutes les relations comme intermédiaire entre production et consommation sur le marché de la musique. Cette image sera complétée par la suite de quelques retouches additionnelles.

448. Dans quelques pays, notamment en Amérique latine, les exécutions publiques de musique dépendent d'une autorisation préliminaire de la municipalité locale. Ces municipalités ont été enjointes, par voie administrative ou même par décret, d'autoriser seulement les exécutions de musique pour lesquelles le requérant présente l'autorisation de la société d'auteurs. Cette "jonction" de l'autorisation municipale et de celle de la société d'auteurs s'avère très efficace.

449. La coopération avec la police a été traitée en rapport avec le procédé de la "banderole" pour lutter contre la piraterie (par. 442). Elle peut s'installer également dans d'autres secteurs de la gestion collective du droit d'auteur. La police est souvent chargée, dans les pays qui ont institué une taxe de spectacle (par. 350), de contrôler les revenus des organisateurs de concerts ou de spectacles similaires. La société d'auteurs peut en tirer profit et renoncer à des contrôles à son tour. Dans des situations difficiles ou délicates, les représentants de la société d'auteurs peuvent se faire accompagner par un agent de police. Il est conseillé de prêter attention à toutes les formes de coopération. Ajoutons que l'appui de la police est plus facile à obtenir quand les infractions au droit d'auteur sont rangées, dans le code pénal, parmi les délits d'office.

450. Finalement, il faut mentionner les autorités de contrôle des frontières et des douanes. Leur vigilance peut contribuer sensiblement à détecter des disques et cassettes illicites avant qu'ils ne circulent sur les places de marché. Mais l'obligation légale de soumettre les importations au contrôle douanier ne suffit pas. Là encore, c'est la coopération de la société d'auteurs qui rend ces contrôles efficaces.



CHAPITRE 4 LA RÉPARTITION - LES FINANCES

451. L'union des auteurs, compositeurs et éditeurs pour la gestion collective de leurs droits signifie qu'ils renoncent à exercer individuellement les droits d'exécution publique, de radiodiffusion et, éventuellement, d'enregistrement sur disques et cassettes de leurs œuvres. Par cette renonciation, les auteurs, compositeurs et éditeurs se désistent également des possibilités de fixer les prix et conditions relatifs aux utilisations de leurs œuvres. Les considérations personnelles au sujet de la valeur économique de la musique sont remplacées par les principes de tarification et les résultats des négociations de tarifs (commentés au chapitre précédent).

452. Cette absence des auteurs, compositeurs et éditeurs dans le procédé d'établissement des tarifs ne devrait pas faire croire que la société peut décider librement des tranches de ses revenus qui sont destinées au paiement des auteurs, compositeurs et éditeurs. Le mandat de gérer collectivement certains droits d'auteurs est lié à des conditions légales et contractuelles qui doivent être scrupuleusement respectées par les sociétés, si celles-ci aspirent à une longue durée de leurs activités. Ces conditions légales et contractuelles sont examinées dans ce chapitre.

453. Les calculs et les paiements des redevances aux auteurs, compositeurs et éditeurs sont dénommés "répartition" des redevances. Cette expression peut être trompeuse car elle peut donner l'impression qu'il s'agit de versements effectués au gré de la société de gestion collective. Il faut donc insister sur le fait que les calculs et les paiements des redevances sont dictés par des obligations légales et contractuelles, activités de la société qui se tiennent à distance de toute considération arbitraire. Les sociétés doivent rendre compte à leurs membres ainsi qu'aux société-sœurs de toute opération de répartition.

1. LES PRINCIPES DE RÉPARTITION

454. Les principes de répartition se dérobent à la libre appréciation des sociétés de gestion collective. Si, par exemple, une société décidait - en interprétant l'égalité de traitement des auteurs, compositeurs et éditeurs de manière excessive - de payer un même montant à tous ses sociétaires et mandants comme une sorte de dividende aux actionnaires d'une société par actions, elle déclencherait non seulement des vagues de protestation, mais elle s'attirerait encore des sanctions pour avoir violé des obligations légales et contractuelles. Ces obligations seront commentées ci-après.

a. Le principe de l'égalité de traitement de tous les auteurs

455. L'un des piliers du droit d'auteur international est précisé à l'article 5.1) de la Convention de Berne :

"Les auteurs jouissent ... dans les pays de l'Union ... des droits que les lois respectives accordent ... aux nationaux."

On parle d'"assimilation" des auteurs étrangers aux auteurs nationaux ou du "traitement national" dans l'article 3 de l'Accord sur les ADPIC. Cette "assimilation" et ce "traitement national" correspondent à l'égalité de traitement, expression en usage à la CISAC et utilisée également dans ce manuel.

456. La CISAC rappelle souvent ce principe de l'égalité de traitement de tous les auteurs. Dans sa Charte du droit d'auteur, on trouve le passage suivant :

"Il faut avant tout, dans les lois nationales, les conventions internationales et les contrats de représentation réciproque qui lient les Sociétés d'auteurs des différents pays, sauvegarder le principe de l'égalité de traitement des œuvres étrangères et des œuvres nationales qui caractérise un état plus évolué et plus libéral que ne le fait le principe de la réciprocité."

457. Dans la Déclaration qu'elle a adoptée lors de son 38^e congrès (Liège / Maastricht, octobre 1992), la CISAC réaffirme son respect pour l'égalité de traitement de tous les auteurs :

"La gestion collective des droits des auteurs repose fondamentalement sur le principe du traitement national qui assure dans chaque pays aux auteurs étrangers les mêmes droits, garanties et conditions que ceux reconnus aux auteurs nationaux. Cette parité de traitement entre les uns et les autres intéresse aussi bien les autorisations à délivrer, le contrôle des utilisations des œuvres et la perception des rémunérations que l'établissement d'une documentation raisonnablement suffisante relative aux œuvres et à leurs ayants droit, les déductions opérées au titre des frais de gestion ou à des fins sociales et culturelles et à la répartition des redevances."

458. L'égalité de traitement de tous les auteurs se retrouve également dans le Contrat de représentation réciproque, selon le modèle de la CISAC - ci-après dénommé "Contrat CISAC" - dont l'article 3.1) qui a la teneur suivante :

"En conséquence des pouvoirs donnés aux articles 1 et 2, chacune des parties contractantes s'engage à faire valoir dans ses territoires d'exercice les droits des membres de l'autre partie de la même manière et dans la même mesure qu'elle le fait pour ses propres membres, et ce dans les limites de la protection légale accordée à l'œuvre étrangère dans le pays où la protection est demandée, à moins que, en vertu du présent contrat, il soit possible d'assurer une protection équivalente à défaut de protection résultant de plein droit de la loi. Au surplus, les Sociétés contractantes s'engagent dans toute la mesure du possible à maintenir par des dispositions réglementaires opportunes, appliquées en matière de répartition des droits, le principe de la solidarité entre les membres de l'une et de l'autre Société, même là où par le jeu de la loi locale les œuvres étrangères font l'objet d'une discrimination."

"En particulier, chaque Société appliquera, en ce qui concerne les œuvres du répertoire de l'autre Société, les mêmes tarifs, méthodes et moyens de perception et de répartition des droits que ceux qu'elle applique aux œuvres de son propre répertoire."

459. Cette forte accentuation du principe de l'égalité de traitement de tous les auteurs s'explique par les non moins fortes réticences à l'égard de ce principe dans les milieux nationaux des auteurs (par. 136). Dans les pays qui négligent leur répertoire national, qui n'ont pas d'éditeurs ni de producteurs de porteurs de sons ou dans lesquels les organismes de radio et de télévision préfèrent nettement "les sons de l'étranger", les auteurs nationaux sont frustrés à outrance et ne songent qu'à "rectifier le tir", en s'attribuant des redevances préférentielles par rapport à celles des auteurs étrangers. Les nombreuses tentatives de "corriger la fortune", plus ou moins réussies, indiquent clairement que l'égalité de traitement de tous les auteurs est le talon d'Achille de toute la gestion collective des droits d'auteurs. Les droits des auteurs étrangers sont confiés aux auteurs nationaux et ceux-ci se sentent plutôt désavantagés que solidaires.

460. Mais que signifie au juste l'égalité de traitement de tous les auteurs ? Cette égalité ne permet pas, en premier lieu, d'exclure un auteur national ou étranger de la répartition des redevances quand ses œuvres ont été utilisées par des clients. Il est donc interdit de rayer une œuvre des listes des œuvres exécutées, radiodiffusées ou enregistrées sur disques ou cassettes, sous réserve des œuvres qui ne peuvent pas, malgré tout effort, être identifiées.

461. Il faut se garder de mêler l'égalité de traitement des auteurs à celle des œuvres. On peut distinguer les œuvres de courte et de longue durée, les œuvres de petite et de grande instrumentation, les différents genres de musique comme musique sérieuse, musique de divertissement, musique de publicité, etc. On peut aussi marquer les différentes catégories par des facteurs ou coefficients, mais toujours à la condition d'appliquer les mêmes critères aux œuvres nationales et étrangères. Une société de gestion collective qui déciderait de valoriser par exemple les symphonies pour grand orchestre, devrait le faire pour toutes les symphonies exécutées ou radiodiffusées et non seulement celles de source nationale.

462. L'égalité de traitement de tous les auteurs ne veut pas dire égalité des redevances payées aux auteurs. Ainsi, quelques-uns des auteurs peuvent toucher des redevances qui se chiffrent par millions, tandis que des milliers d'autres peuvent "rester sur leur faim". Il ne s'agit pas de l'égalité de traitement de tous les auteurs en tant que personnes, mais de la même valeur et force de leurs droits.

b. Le "suum cuique" ou le principe "à chacun son dû"

463. Les auteurs de tous les pays s'inspirent de l'exigence fondamentale que la société de gestion collective leur paye la redevance qui correspond, aussi exactement que possible, au montant perçu pour l'utilisation de leurs œuvres. Citons un exemple : si les œuvres d'un compositeur A ont été radiodiffusées pendant 30 minutes et celles d'un compositeur B pendant 3 minutes, dans le même programme du même émetteur, le compositeur A réclame une redevance radio dix fois plus élevée que celle du compositeur B. Cette exigence fondamentale des auteurs correspond aux obligations légales d'un mandataire. Peu importe qu'il s'agisse d'un mandat isolé ou de mandats globaux : le mandataire est tenu, vis-à-vis de chaque mandant, de lui rendre compte de sa gestion en tout temps et de lui restituer tout ce qu'il a reçu de ce chef, à quelque titre que ce soit. Il va sans dire que les dispositions légales relatives au mandat s'appliquent également et intégralement aux sociétés de gestion collective du droit d'auteur.

464. En d'autres termes : l'union globale des droits d'auteurs pour tout un répertoire mondial de la musique, dans le cadre d'une gestion collective au plan national, ne crée aucune solidarité entre les auteurs, compositeurs et éditeurs en ce qui concerne les résultats financiers de cette gestion. Chaque auteur, compositeur ou éditeur revendique le montant encaissé par la société en fonction de l'utilisation de ses œuvres; il ne peut pas être contraint de "partager" cette redevance avec d'autres ayants droit. Il ne s'agit donc nullement d'une "répartition", mais d'un décompte aussi précis que possible des montants qui sont dus aux uns et aux autres. La prise en compte de considérations sociales dans la répartition - comme par exemple le paiement d'une redevance minimale à tous les sociétaires d'une société - serait en contradiction avec le principe "à chacun son dû".

465. L'attachement des auteurs, compositeurs et éditeurs au "suum cuique" se nourrit de racines traditionnelles. Comme indiqué au paragraphe 354, la gestion collective du droit d'auteur a débuté dans le secteur des "grands droits", c'est-à-dire du théâtre. Une part de 10% du prix des billets vendus revenait à l'auteur de l'œuvre théâtrale. C'est sur cette base que s'est renforcée l'idée que l'auteur participait au succès de son œuvre. Cette part constituait non seulement la base du tarif pour le calcul de la redevance, mais encore le paiement à l'auteur, autrement dit la base de la répartition.

466. Inspirée de cet exemple "classique", la tradition du principe "à chacun son dû" s'est maintenue également dans le domaine des droits d'enregistrements de la musique sur disques et cassettes. Les redevances des auteurs, compositeurs et éditeurs se calculent sous forme de pourcentages du produit de vente des porteurs de sons contenant leurs œuvres. Quand un disque comprend les œuvres d'un seul compositeur, toute la redevance est portée à son crédit. Par contre, quand le porteur de sons contient des œuvres de différents compositeurs, la question s'est posée de savoir si la répartition devait s'effectuer en respectant exclusivement la durée d'enregistrement de chaque œuvre ou s'il fallait également peser le succès des œuvres auprès du public. C'est un point de discussion où les avis divergent. Aussi, pour l'heure, seule la durée des enregistrements est prise en compte dans le mode de calcul.

467. À la durée de l'enregistrement, pour répartir les redevances découlant de la production des disques et cassettes, correspond la durée de l'émission des œuvres dans le secteur de la radio et de la télévision. On procède de manière très similaire dans le secteur des concerts publics où la redevance est répartie en fonction des minutes des durées d'exécution des œuvres musicales. Vu la quantité énorme des exécutions publiques de la musique de divertissement, la durée d'exécution des œuvres se voit remplacée, pour des raisons pratiques, par le nombre des exécutions.

468. Mais comment répartir les redevances provenant des utilisations de la musique pour lesquelles la société de gestion collective ne peut pas obtenir les listes des œuvres exécutées ou radiodiffusées ? Dans ces cas-là, le principe du "suum cuique" exige qu'on attribue les redevances à celle(s) des classes de répartition où domine la musique la plus proche. Les redevances encaissées pour la réception publique des émissions de radio - exemple typique de redevances non accompagnées par des listes d'œuvres utilisées - seront à répartir soit en les attribuant à la classe "radio" - se référant aux œuvres radiodiffusées qui ont fait l'objet de la réception publique - soit en les affectant aux exécutions publiques de la musique par des musiciens - tenant ainsi en considération le goût du public -, soit en les attribuant en partie à l'une et à l'autre de ces deux classes.

469. On constate que le principe "à chacun son dû" oblige à prendre en considération l'utilisation de chaque œuvre. Et l'utilisation de l'œuvre n'est pas un élément totalement aléatoire; elle est liée à l'effort et au talent de l'auteur et à l'intensité de promotion faite par l'éditeur. Cet aspect de l'utilisation correspond à la justification intrinsèque du "suum cuique". L'auteur couronné de succès ne peut pas être contraint de partager son sort avec tous les autres auteurs ayant moins de réussite. En d'autres termes : l'égalité de traitement de tous les auteurs se manifeste en s'appuyant partout de la même manière sur l'utilisation des œuvres.

c. La subdivision des montants entre les auteurs et les éditeurs

470. La pratique des éditeurs de réclamer la cession des droits d'exécution publique, de radiodiffusion et d'enregistrement des œuvres qu'ils ont publiées, a été décrite au paragraphe 15. Il s'agit là de ces "droits supplémentaires" qui sont transférés à la société de gestion collective lorsque l'éditeur s'inscrit comme sociétaire ou mandant. Par ce transfert des "droits supplémentaires", l'éditeur sociétaire ou mandant peut revendiquer une partie des redevances résultant des utilisations des œuvres musicales qu'il a publiées.

471. Comment subdiviser les redevances entre l'auteur et l'éditeur ? Deux solutions : l'auteur et l'éditeur fixent contractuellement leurs parts ou on applique un barème réglementaire. Le barème réglementaire présentant des avantages qui ont été décrits au paragraphe 18. Il garantit à l'auteur une participation adéquate aux redevances produites par l'utilisation de ses œuvres sans avoir à lutter pour obtenir satisfaction. La gestion collective exerce donc une influence apaisante sur les relations entre les auteurs et les éditeurs; un effet qui est souvent méconnu.

472. A ces barèmes réglementaires s'ajoute dans la grande majorité des sociétés un principe bien établi par la CISAC, qui ressort de l'article 7.d) du Contrat type de représentation réciproque de la CISAC :

"La part des droits de l'éditeur d'une œuvre, ou l'ensemble des parts de n'importe quel nombre d'éditeurs ou sous-éditeurs d'une œuvre, ne dépassera en aucun cas 50% du total des droits revenant à l'œuvre au titre des exécutions publiques."

473. Les démarches tendant à atténuer l'appétit des éditeurs pour le "gâteau de répartition" de la gestion collective du droit d'auteur ont occupé la CISAC peu d'années après sa fondation. Les débats au congrès de la CISAC en 1931, à Londres, ont été suivis, en 1936, par l'insertion d'une clause dans le premier Contrat type de représentation réciproque de la CISAC. D'autres débats ont eu lieu encore en 1957, notamment avec l'importance croissante de la sous-édition. Cela a conduit à une réaffirmation du principe, libellé ainsi :

"Vu ... l'étude de la clause intitulée quote-part maximum de l'éditeur qui figurait dans l'ancien statut de la sous-édition ... estime que cette clause a une portée qui dépasse très largement l'hypothèse de la sous-édition; qu'elle correspond notamment à une nécessité de défense des auteurs et qu'à ce titre elle a sa place dans la doctrine générale en matière de répartition."

474. Certains éditeurs ont essayé de contourner cette limitation de la part éditoriale à 50% en présentant les mandats des auteurs les autorisant à encaisser leurs parts. Cette voie détournée a été bloquée par les sociétés de gestion collective; elles ont stipulé dans leurs règlements de répartition qu'aucune part des auteurs ne peut être versée aux éditeurs. La CISAC a confirmé cette attitude par une résolution, votée en 1965, au sujet des tentatives d'un éditeur de se faire payer les parts des auteurs.

475. Cette position de la CISAC n'a pas été suivie au BIEM lequel ne s'occupe pas de l'équilibre de la répartition entre les auteurs et les éditeurs. On constate un rapprochement des droits d'enregistrement et du droit d'édition, ce qui prive le BIEM d'une position neutre entre les intérêts des auteurs et ceux des éditeurs.

d. Le principe de la répartition intégrale

476. Chaque société de gestion collective est obligée de répartir aux auteurs, compositeurs et éditeurs la totalité de ses recettes, après déduction des frais de gestion et contribution à la protection sociale et à la promotion culturelle (voir les paragraphes 690 à 697). Cette obligation se trouve souvent ancrée dans les statuts des sociétés de gestion collective et correspond aux impératifs légaux liés à la gestion sans mandat. Le mandataire est tenu de rendre compte de sa gestion en tout temps et de restituer au mandant tout ce qu'il a reçu de ce chef, à quelque titre que ce soit. En ce qui concerne les relations entre les sociétés-sœurs, le Contrat type de représentation réciproque de la CISAC, comprend, dans son article 8.iv) les dispositions suivantes :

"Aucune partie des droits perçus forfaitairement par chacune des Sociétés pour le compte de l'autre, en contrepartie des autorisations qu'elles accordent pour les seules œuvres protégées qu'elles administrent valablement, ne doit être considérée comme irrépartissable à l'égard de l'autre société. En conséquence... le montant net des droits perçus par l'une des Sociétés contractantes pour le compte de l'autre doit être intégralement et effectivement réparti à celle-ci."

477. À l'obligation d'englober toutes les recettes dans les opérations de répartition s'ajoute celle de tout entreprendre pour identifier les auteurs, compositeurs et éditeurs des œuvres utilisées et pour leur verser les parts respectives. Cette obligation contraint chaque société aux vérifications et investigations suivantes, relatives à toute œuvre exécutée, radiodiffusée ou enregistrée :

- examiner si l'œuvre utilisée a été déclarée par un des sociétaires ou mandants, ou si elle a été documentée par l'envoi d'une fiche internationale ou d'un cue-sheet, de la part d'une société-sœur. Si tel est le cas, ces documents doivent servir de base aux travaux de répartition;
- vérifier si le nom du compositeur, de l'auteur du texte ou de l'arrangeur de l'œuvre figure dans la documentation CAE. Quand une de ces personnes peut être identifiée comme sociétaire ou mandant d'une société-sœur, tout le montant en répartition afférent à l'œuvre en question doit être versé à cette société, en application de la "règle de Varsovie", ainsi dénommée parce qu'elle fut établie lors du congrès de la CISAC tenu en 1934 à Varsovie:
"Lorsque l'œuvre est identifiée par son titre et par son compositeur membre d'une Société, la totalité des droits revenant à l'œuvre doit être répartie sans qu'aucune partie du revenu de l'œuvre puisse demeurer irrépartissable. Faute d'autre indication, la totalité des droits sera envoyée à la société du compositeur.";
- contrôler si l'œuvre figure dans la documentation WWL. Dans ce cas, le montant attribué à l'œuvre est réparti sur la base des barèmes indiqués dans cette documentation WWL. Si ces indications font défaut, la société répartissante applique la "règle de Varsovie" comme décrite ci-dessus;
- les œuvres sans traces dans la base de données des œuvres et dans les documentations CAE et WWL sont à inscrire, comme quatrième et dernière étape des recherches, dans la "inquiry list". Il s'agit d'une liste qui est adressée à toutes les sociétés-sœurs sous forme de communication circulaire, les invitant à assister aux efforts d'identification des œuvres et de leurs ayants droit. Les sociétés inscrivent dans ces listes les œuvres non identifiées avec une valeur en répartition dépassant 20 dollars américains. Si ces recherches conduisent à une identification ultérieure, le montant en répartition fait l'objet d'un décompte supplémentaire.

478. La "règle de Varsovie" se fonde sur la considération que la société du compositeur, celle de l'auteur du texte ou celle de l'arrangeur de l'œuvre inconnue est censée être la mieux informée parce que ses sociétaires et mandants déclarent leurs œuvres. Cela signifie également que la société destinataire de paiements selon la "règle de Varsovie" est tenue de procéder à la répartition intégrale et correcte des sommes reçues, en se basant sur sa documentation. La "règle de Varsovie" perdrait sa raison d'être si les sociétés destinataires se comportaient comme des "gouffres".

479. Outre son importance dans les efforts d'identification des œuvres, la "règle de Varsovie" contribue massivement à des économies en documentation et en répartition. Appliquée fidèlement, cette règle protège toutes les sociétés contre une inondation mutuelle en matière de documentation qui aurait des conséquences désastreuses sur les frais de gestion. Qu'on ne se trompe pas sur l'importance "capitale" de la "règle de Varsovie"; selon les estimations, les sommes réparties en fonction de cette règle simple et éprouvée se montent à des centaines de millions de dollars par an.

e. L'autonomie de répartition

480. Chaque société répartit les montants qu'elle a perçus selon ses propres règles. Cette autonomie de répartition se voit certifiée dans le Contrat type de représentation réciproque de la CISAC, à l'article 7.II) :

"L'affectation des sommes revenant aux œuvres exécutées dans les territoires de chaque société sera faite conformément aux règles de répartition de la Société répartissante."

481. Cependant, en déterminant ses règles de répartition, chaque société est tenue de respecter l'égalité de traitement de tous les auteurs (voir les paragraphes 455 à 462). Le respect du principe du "suum cuique" est également de rigueur (voir les paragraphes 463 à 469), sans oublier l'obligation de limiter la part des éditeurs à 50% des sommes en répartition. S'ajoutent, à tout cela, d'autres contraintes, motivées par la composition du répertoire mondial de la musique.

482. Les barèmes de répartition, c'est-à-dire les parts réglementaires attribuées à chaque auteur, compositeur et éditeur, diffèrent de pays à pays et d'une société à l'autre. Quelle est la clé applicable quand une œuvre du pays A est radiodiffusée dans le pays B ? La société du pays B, société répartissante de la redevance de radiodiffusion, applique les barèmes de la société du pays A si celle-ci a envoyé une fiche internationale relative à l'œuvre radiodiffusée ou a inséré les données correspondantes dans la documentation WWL. À défaut de ces informations, le montant total à répartir est payé à la société du pays A en application de la "règle de Varsovie". Ensuite, cette société procède à la répartition selon ses propres barèmes.

483. Quelles sont les clés relatives à une œuvre dont le compositeur est sociétaire de la société A et l'éditeur sociétaire de la société B ? Selon les dispositions du Contrat Type de représentation réciproque de la CISAC, tant la société A que la société B applique ses propres clés, chacune à l'égard des utilisations de l'œuvre en question dans son pays. Si cette "œuvre mixte" - comme on l'appelle en termes techniques - est radiodiffusée dans un pays C, la société répartissante dans ce pays se basera sur la fiche internationale de la société B, c'est-à-dire la société de l'éditeur. En cas d'envoi de deux fiches internationales, émanant des sociétés A et B et contenant des clés différentes, la société C appliquera ses propres clés de répartition.

484. Comme il ressort clairement des deux exemples cités, le Contrat Type de représentation réciproque de la CISAC, s'inspire du principe selon lequel chaque société répartit elle-même les redevances qu'elle a perçues. Contre ce principe, on a objecté ici et là que pour une jeune société de gestion collective, il serait prématuré ou trop compliqué d'effectuer sa propre répartition dès le début. Ces objections ne sont pas fondées. Les travaux de répartition ne sont pas plus difficiles à assumer que toutes les autres activités de gestion collective du droit d'auteur - à condition d'apprendre soigneusement son métier.

485. N'oublions pas non plus que l'autonomie de répartition est liée à la défense des intérêts nationaux par rapport au répertoire mondial de la musique. De nombreuses occasions de corriger des documentations erronées, de régler les problèmes avec les sociétés-sœurs se situent dans le domaine de la répartition. La répartition permet de connaître avec précision le succès de chaque œuvre du répertoire national.

486. En fin de compte, seule une société de gestion collective qui domine ses travaux de répartition, pourra jouir d'une bonne renommée dans son pays. Sans activités de répartition et de décomptes, elle ressemble plutôt à une simple agence de perception. La satisfaction de pouvoir adresser ses propres décomptes à ses sociétaires et mandants, la compétence de commenter et d'expliquer tous les détails des rouages de répartition en se basant sur ses expériences vécues, et la transparence de toutes les opérations, à partir de l'encaissement des redevances jusqu'à leur paiement aux auteurs, compositeurs et éditeurs, tout cela contribue à l'impératif de répartition autonome.

2. LES PROCÉDÉS DE RÉPARTITION

487. Tous les procédés de répartition se caractérisent par deux étapes. Dans un premier temps, on définit les œuvres et, par conséquent, les auteurs, compositeurs et éditeurs qui font partie de la répartition des redevances. Ce travail sera décrit dans les paragraphes suivants, sous les intitulés "La technique du rendez-vous" et "Le traitement des œuvres inconnues". Dans un deuxième temps, on calcule les montants des redevances à payer à chacun des ayants droit. Cette activité "triphasee" est commentée dans les paragraphes intitulés "Les classes de répartition", "Le calcul du montant par œuvre" et "Les clés ou barèmes de répartition".

a. La technique du "rendez-vous"

488. La répartition de toutes les redevances est basée sur l'utilisation effective, sous forme d'exécutions publiques, de radiodiffusions ou d'enregistrements sur porteurs de sons, des œuvres musicales protégées, comme expliqué plus précisément aux paragraphes 464 et suivants. La base de répartition est donc constituée par les listes des œuvres utilisées, obtenues auprès des clients ou des musiciens ou des producteurs de phonogrammes (disques et cassettes) selon les modalités indiquées aux paragraphes 406 et suivants.

489. Même si ces listes des œuvres utilisées ont été établies avec soin et si elles contiennent toutes les œuvres exécutées, radiodiffusées ou enregistrées, il leur manque une information indispensable pour la répartition des redevances : l'indication de tous les ayants droit (auteurs, éditeurs etc.) ayant participé à la création des œuvres et de tous les éditeurs participant à leur publication et divulgation. Les étiquettes des disques et cassettes mentionnent certains noms, mais ces renseignements sont toujours fragmentaires et les éditeurs n'y sont pas toujours mentionnés. Par conséquent, il est exclu de vouloir procéder à une répartition en se servant uniquement des listes des œuvres utilisées comme seule source de documentation. Ces listes renseignent sur les utilisations des œuvres, mais pas sur leur état de documentation.

490. Cette situation de départ oblige toute société de gestion collective à parcourir sa documentation pour chaque œuvre utilisée. La répartition des redevances s'effectue seulement et exclusivement sur la base des déclarations d'œuvres remises par les auteurs, compositeurs et éditeurs, ainsi que des fiches internationales ou des cue-sheets provenant des sociétés-sœurs ou encore des documentations CAE et WWL (devenues respectivement IPI et WID). Toute œuvre mentionnée dans une liste des œuvres utilisées fait donc l'objet de recherches de documentation, comme indiqué au paragraphe 477. Il s'agit, techniquement parlant, de la confluence de deux gigantesques fleuves de données : le fleuve des données de documentation, d'une part, et le fleuve des listes d'œuvres utilisées, d'autre part.

491. La technique du "rendez-vous" des données de documentation et des données d'utilisation correspondait, jusqu'à la moitié du siècle dernier, à un procédé entièrement manuel. Des brigades d'employés cherchaient, des années durant, dans des immenses fichiers la documentation des œuvres mentionnées dans

les programmes de concert, dans les listes des radiodiffuseurs ou dans les relevés des fabricants de disques. L'accroissement continu du nombre des œuvres, des exécutions, radiodiffusions et enregistrements a conduit aux limites des capacités humaines et techniques. Les sociétés de gestion collective ont donc saisi l'informatique comme une planche de salut pour s'extraire des flots de données de documentation et d'utilisation des œuvres. Les procédés informatiques ont évolué à tel point que le "rendez-vous" manuel a disparu de nos jours. Dans le cadre des activités de coopération pour le développement au sein de l'OMPI, une attention particulière est donnée aux jeunes sociétés d'auteurs pour qu'elles puissent, à l'aide des équipements informatiques appropriés et des logiciels à disposition, recourir dès le début à la technique du "rendez-vous".

492. L'application de la technique du "rendez-vous" exige des préparatifs. Ceux-ci consistent en la mise sur pied d'une base de données des œuvres, selon la description figurant au paragraphe 204. Il faut veiller à ce qu'il s'agisse d'une base de données unique et complète, afin que les recherches puissent se concentrer sur cette base sans se disperser parmi d'autres sources de documentation. Dans le passé, quelques sociétés avaient établi des fichiers séparés pour les œuvres du répertoire national et pour les œuvres étrangères. Elles ont été obligées d'abandonner cette séparation afin d'éviter la répétition des travaux de recherche de documentation. Le glas a également sonné pour toute documentation des œuvres se limitant soit aux droits d'exécution et de radiodiffusion, soit aux droits d'enregistrement.

493. De nombreuses sociétés ont hésité à insérer tout de suite la documentation complète de toutes les œuvres déclarées ou communiquées par fiches internationales ou par cue-sheets dans la base des données des œuvres. Cette hésitation s'expliquait par le fait que seule une minorité des œuvres déclarées ou communiquées serait utilisée par la suite sous forme d'exécutions, de radiodiffusions ou d'enregistrements. En d'autres termes : il convenait d'éviter la mise sur pied d'une base de données "cimetière" des œuvres. Cette considération néglige cependant le principe de la répartition complète. La société est obligée d'englober toutes les œuvres utilisées dans ses procédés de répartition. Si elle ne trouve pas la documentation adéquate dans sa base de données des œuvres, et si celle-ci ne contient pas la documentation de toutes les œuvres déclarées ou communiquées, il s'en suit alors une recherche pénible, ingrate et rapidement très onéreuse dans toute documentation secondaire ou latérale. Ces "fouilles" dépassent bien vite le volume de travail de l'alimentation immédiate et complète de la base de données unique des œuvres. Une solution intermédiaire consisterait à insérer dans la base de données, dans un premier temps, seulement le titre de l'œuvre et les noms des auteurs et éditeurs comme ayants droit; c'est-à-dire les critères de recherche tels qu'indiqués au paragraphe 496, en attendant que l'œuvre soit utilisée pour insérer ensuite les barèmes, facteurs, etc. Une telle solution intermédiaire est de nature à ralentir les opérations de répartition. C'est pourquoi, il est recommandé d'établir et de maintenir une base de données des œuvres complète et tenue constamment à jour.

494. Disposant de cette base de données des œuvres complète et tenue à jour, le "rendez-vous" peut débiter. Une liste des œuvres utilisées l'une après l'autre sous les yeux, l'opérateur cherche sur l'écran œuvre par œuvre dans la base de données des œuvres. En cas de rencontre - ou de "rendez-vous" - on insère le chiffre des minutes d'émission, le nombre d'exécutions ou la quantité des porteurs de sons produits, indiqués dans la liste. En "créditant" l'œuvre de cette façon, le "rendez-vous" s'achève. La suite des opérations de répartition sera effectuée par l'ordinateur.

495. Le processus du "rendez-vous" se répète d'innombrables fois; il mérite donc une très grande attention pour éviter des frais inutiles. Les opérations de "rendez-vous" d'une petite société de gestion collective se chiffrent bien vite entre 100 000 et 300 000 opérations par année. Dans les sociétés d'auteurs de moyenne et grande dimension, ces chiffres se situent par millions. Dans le cadre des frais de gestion, il est donc essentiel de savoir si un "rendez-vous" s'effectue en moyenne en 10 secondes, en 20 secondes, en une minute voire plus.

496. Cette durée du "rendez-vous" dépend de deux critères : la rapidité des réponses de l'ordinateur et la programmation du processus de recherche. La rapidité des réponses dépend de la capacité technique des machines. Cet aspect doit être examiné avec soin avant l'achat de l'équipement. En programmant le proces-

sus de recherche, il faut veiller à ce que cette recherche s'opère avec un minimum de critères à insérer. L'expérience montre que le "rendez-vous" s'obtient le plus rapidement en insérant 2 à 3 lettres du titre de l'œuvre et 4 à 5 lettres du nom de l'auteur. Par cette limitation des critères de recherche, on saute, en outre, plus facilement les barrières des différences d'orthographe.

b. Le traitement des œuvres inconnues

497. Les listes des œuvres utilisées comprennent des œuvres ne figurant pas dans la base de données des œuvres. Ces œuvres sont donc inconnues ou, plus précisément, inconnues pour le moment, parce que des recherches ultérieures dans les documentations CAE (IPI) et WWL (WID) se font par la suite pour conduire à un paiement en application de la "règle de Varsovie". Mais comment procéder "en attendant" avec ces œuvres inconnues?

498. Quelques sociétés, pas très nombreuses, rayent les œuvres inconnues des listes des œuvres utilisées. Elles épargnent de cette manière les frais de recherches ultérieures et se sentent justifiées dans leur attitude en considérant que chaque élimination des œuvres inconnues contribue à augmenter les paiements aux auteurs, compositeurs et éditeurs des œuvres connues. À ces avantages s'oppose cependant le grave inconvénient de ne pas respecter le principe de complète répartition, qui oblige toute société à consulter la documentation internationale. Ces quelques sociétés ignorent les directives de la CISAC au sujet de la "inquiry list".

499. L'insertion immédiate des œuvres inconnues dans la base de données des œuvres s'est révélée être une mesure économique et efficace. On indique le titre de l'œuvre et les noms des auteurs et/ou compositeurs et, éventuellement, des éditeurs, tels qu'ils figurent dans la liste des œuvres utilisées. En outre, on crédite l'œuvre inconnue des minutes de radiodiffusion, des chiffres d'exécutions ou des nombres de porteurs de sons produits. De cette manière, le travail du "rendez-vous" n'est pas interrompu et toutes les données pour des recherches ultérieures se trouvent d'ores et déjà insérées, sans avoir à recourir à nouveau aux listes des œuvres utilisées.

500. L'insertion des œuvres dites inconnues dans la base de données des œuvres contraint cependant à préciser, pour chaque œuvre, s'il s'agit d'une œuvre documentée ou non documentée. Il existe à cet effet une rubrique "état de documentation" indiquant s'il s'agit d'une œuvre :

- ayant été déclarée par un sociétaire ou mandant;
- ayant fait l'objet d'une fiche internationale ou d'un cue-sheet;
- créée par un sociétaire ou mandant, mais pas encore dûment déclarée. (Cette annotation permet d'adresser une invitation au sociétaire ou mandant à bien vouloir déclarer son œuvre);
- ayant fait l'objet d'un paiement en application de la "règle de Varsovie";
- ayant été insérée dans une "inquiry list";
- jusqu'ici totalement inconnue.

501. Le procédé d'insertion immédiate de toute œuvre inconnue dans la base de données des œuvres a fait ses preuves dans le domaine des "hits". À notre époque de succès momentanés et éphémères, il se trouve que les œuvres musicales connaissent une hausse de radiodiffusions et d'exécutions avant l'arrivée d'une fiche internationale ou d'une déclaration par un sous-éditeur. Par l'insertion immédiate de ces œuvres dans la base de données des œuvres, en annotant toutes les radiodiffusions et exécutions dès leur apparition, on veille à ce qu'aucun succès ne soit perdu.

c. Les classes de répartition

502. La définition des classes de répartition se situe au début du calcul des redevances à payer à tout auteur, compositeur et éditeur des œuvres utilisées. Que faut-il comprendre par "classe de répartition"? On parle de classes de répartition quand une société de gestion collective décide de répartir une somme d'argent

définie sur la base des listes des œuvres utilisées également définies. A titre d'illustrations, voici deux exemples. Quand une société décide de répartir la redevance payée par l'organisme de radiodiffusion de l'État sur la base des listes des œuvres radiodiffusées par cet organisme, cette décision correspond à l'institution d'une "classe de répartition radiodiffusion de l'État". De même quand une société verse toutes les redevances payées par les hôtels et les restaurants de son pays sur un seul compte et répartit son contenu sur la base des listes des œuvres exécutées par les musiciens, elle crée une "classe de répartition établissements publics".

503. Combien de classes de répartition devrait instaurer une société de gestion collective ? Traditionnellement, il était recommandé de n'avoir qu'un minimum de classes de répartition, parce que chaque classe additionnelle entraînait des frais supplémentaires. Aujourd'hui, avec l'état avancé de l'informatique, cet argument a perdu de son poids. Le nombre des classes de répartition n'influence guère les frais de gestion. Mais la définition des classes de répartition déteint sur l'exactitude des résultats de la répartition, comme l'indique l'exemple suivant. Dans les restaurants qui offrent des spectacles "karaoké", on utilise un genre de musique spécial. Faut-il placer ces restaurants avec tous les autres établissements publics en une seule classe de répartition ou est-il préférable d'instaurer une classe de répartition particulière pour les restaurants "karaoké" ? Une classe de répartition spéciale signifierait que les recettes "karaoké" sont réparties d'une manière précise aux ayants droit de cette musique "karaoké".

504. Chaque société de gestion collective est maîtresse de ses décisions au sujet du nombre et de la portée de ses classes de répartition. Dans le Contrat Type de représentation réciproque de la CISAC, on stipule cependant un minimum de classes de répartition, selon l'article 9.iii) :

- pour les droits généraux;
- pour la radio-télévision; et
- pour les films sonores.

L'expression "droits généraux" se réfère à toute sorte d'exécution publique de la musique.

505. Les classes de répartition devraient-elles être conçues de manière large ou plutôt étroite ? La réponse à cette question dépend du soin qu'on désire apporter à chaque utilisation d'œuvre. Dans le domaine des représentations théâtrales, il est toujours de coutume et même de rigueur de répartir par représentation. Suivant cette tradition, de nombreuses sociétés répartissent les redevances des grands concerts de musique sérieuse par concert; on dénomme ce procédé "répartition par programme". Chaque concert constitue alors, pour ainsi dire, sa propre classe de répartition. En se référant à la définition figurant au paragraphe 502, la redevance encaissée pour un concert spécifique est répartie sur la base du programme de ce concert.

506. La "répartition par programme" s'effectue également dans le secteur des droits d'enregistrement. La redevance perçue pour chaque disque ou cassette est payée aux auteurs, compositeurs et éditeurs des œuvres enregistrées sur ce même disque ou sur cette même cassette.

507. La "répartition par programme" est plus coûteuse que celle par grande classe de répartition. Il serait donc peu indiqué de vouloir répartir les redevances payées par chaque restaurant sur la base des listes des œuvres exécutées dans ce même restaurant. Au vu de la ressemblance de la musique exécutée dans tous les restaurants - peut être à l'exception des restaurants "karaoké", comme indiqué au paragraphe 503 - la solution la plus économique est celle d'une seule classe de répartition "établissements publics".

d. Le calcul du montant par œuvre

508. Ce calcul tend à attribuer à chaque œuvre exécutée, radiodiffusée ou enregistrée la valeur qui correspond à son utilisation. Ce calcul s'effectue, en reprenant l'exemple de l'organisme de radiodiffusion de l'État mentionné au paragraphe 502, de la manière suivante :

Supposons que :

- l'organisme paye une redevance annuelle de 200 000 dollars
- ses listes des œuvres radiodiffusées mentionnent 142 027 œuvres
- avec un total de durée d'émission de la musique de 454 486 minutes.

Ces chiffres relatifs aux œuvres et à leur durée d'émission résultent du travail de "rendez-vous". Ils permettent de définir la valeur par minute de radiodiffusion de la musique :

$$200\ 000 \text{ dollars} : 454\ 486 = 0,44 \text{ dollar}$$

La minute de radiodiffusion de musique correspond donc à une valeur de 0,44 dollar. Quand une œuvre musicale a été radiodiffusée cinq fois, avec un total de 17 minutes d'émission, on lui attribue la valeur suivante :

$$17 \times 0,44 \text{ dollar} = 7,48 \text{ dollars.}$$

Le calcul de la valeur de chaque œuvre s'opère moyennant un programme informatique, après avoir achevé les activités du "rendez-vous".

509. La valeur de chaque exécution d'œuvre dans les hôtels et restaurants est calculée d'une manière similaire.

Supposons que :

- tous les hôtels et restaurants payent une redevance annuelle de 360 000 dollars;
- les listes des musiciens relatives aux œuvres musicales qu'ils ont exécutées, contiennent 42 415 œuvres;
- avec un total de 1 033 710 exécutions.

Ces chiffres d'œuvres et d'exécutions résultent du travail de "rendez-vous". Ils permettent de définir la valeur par exécution d'une œuvre musicale :

$$360\ 000 \text{ dollars} : 1\ 033\ 710 = 0,348 \text{ dollar.}$$

La valeur par exécution d'une œuvre musicale s'élève donc à 0,348 dollar. Quand une œuvre musicale a été exécutée 136 fois selon les listes des hôtels et restaurants, on lui attribue la valeur suivante :

$$136 \times 0,348 \text{ dollar} = 47,33 \text{ dollars.}$$

Le calcul de la valeur de chaque œuvre s'opère moyennant un programme informatique, après avoir achevé les activités du "rendez-vous".

510. Voici l'exemple du calcul de la valeur de l'œuvre dans le cas de la production de disques ou cassettes.

Supposons :

- un fabricant produit 5 000 exemplaires d'un disque et paye à ce titre une redevance de 8 421 dollars;
- ce disque contient 8 œuvres musicales avec les durées d'enregistrement suivantes :

œuvre A	6 minutes
œuvre B	7 minutes
œuvre C	4 minutes
œuvre D	10 minutes
œuvre E	8 minutes
œuvre F	8 minutes
œuvre G	9 minutes
œuvre H	5 minutes
au total	57 minutes

Il en ressort une valeur par minute d'enregistrement de musique, calculée de la manière suivante :

$$8\,421 \text{ dollars} : 57 = 147,74 \text{ dollars.}$$

Sur la base de cette valeur par minute d'enregistrement, on obtient la valeur de chaque œuvre enregistrée :

œuvre A	6 x 147,74 dollars	=	886,44 dollars
œuvre B	7 x 147,74 dollars	=	1 034,18 dollars
œuvre C	4 x 147,74 dollars	=	0,96 dollars
œuvre D	10 x 147,74 dollars	=	1 477,40 dollars
œuvre E	8 x 147,74 dollars	=	1 181,92 dollars
œuvre F	8 x 147,74 dollars	=	1 181,92 dollars
œuvre G	9 x 147,74 dollars	=	1 329,66 dollars
œuvre H	5 x 147,74 dollars	=	738,70 dollars
au total		=	8 421,18 dollars

La différence de 0,18 dollar entre la redevance payée par le fabricant et celle distribuée correspond à la contrainte – inévitable – de devoir arrondir les sommes.

511. Dans les trois exemples des paragraphes 508 à 510, on a fait abstraction de tout facteur ou coefficient attribué aux œuvres, selon les commentaires du paragraphe 461. De tels facteurs ou coefficients entrent dans les calculs pour déterminer la valeur de chaque œuvre. Ainsi, par exemple, de nombreuses sociétés attribuent un facteur plus élevé aux œuvres de musique sérieuse, par rapport à la musique de divertissement, considérant que l'effort créateur devrait jouer un certain rôle, sans vouloir menacer le principe de l'égalité de traitement de tous les auteurs.

512. Il faut insister sur le fait que les facteurs ou coefficients doivent s'appliquer à toutes les œuvres concernées du répertoire mondial de la musique et ne peuvent pas se limiter à favoriser des œuvres du répertoire national. En d'autres termes : des facteurs ou coefficients s'appliquant seulement aux œuvres nationales de la société répartissante constitueraient une violation flagrante du principe de l'égalité de traitement de tous les auteurs.

513. Les coefficients peuvent servir également à aplanir des inégalités dans les classes de répartition. Toute une série de sociétés attribuent, par exemple, aux émissions diffusées le soir un coefficient plus élevé pour prendre en considération la plus grande audience pendant ces heures. Si une classe de répartition englobe les paiements des grands et des petits hôtels, on peut, par un coefficient, donner plus de poids aux exécutions

de la musique dans les grands hôtels. Par contre, le secteur de la production des disques et cassettes ne connaît pas de tels facteurs ou coefficients.

514. Pour résumer, on constate que chaque répartition se déroule en trois phases :

- première phase : détermination du montant total par classe de répartition;
- deuxième phase : détermination du montant par œuvre utilisée;
- troisième phase : détermination du montant par ayant droit de chaque œuvre.

e. Les clés ou barèmes de répartition

515. La question de savoir si les clés de répartition sont fixées contractuellement entre les ayants droit d'une œuvre ou si elles correspondent à des clés uniformes d'un règlement de répartition a été abordée au paragraphe 471. Les commentaires qui suivent se limitent aux clés réglementaires.

516. La société SACEM a aussi élaboré la première clé de répartition dans le secteur de la musique non théâtrale. La "clé SACEM" est la suivante :

1/3	compositeur
1/3	auteur du texte ou parolier
1/3	éditeur.

Cette clé est toujours appliquée en Europe continentale. À l'époque de l'informatique, les fractions se sont converties en pourcentages. Correspondant au domaine d'activité de la SACEM, cette clé se réfère à la répartition des redevances provenant des exécutions publiques et des radiodiffusions des œuvres musicales.

517. Il ressort de la "clé SACEM" que le compositeur et l'auteur du texte touchent des parts égales. Ce trait vaut pour le monde entier, avec certaines réserves pour les pays de langue allemande où on observe un certain penchant en faveur des compositeurs.

518. Quand deux compositeurs, appelés "co-compositeurs", participent à la création d'une œuvre musicale, ils se partagent par moitié la part du compositeur. Une pluralité de compositeurs n'affecte en rien la part de l'auteur du texte. Il en va de même dans le cas de deux auteurs de texte. Voici deux exemples de clés :

C	16,65%	C	33,30%
C	16,65%	A	16,65%
A	33,30%	A	16,65%
E	33,40%	E	33,40%

519. Quand un arrangeur s'ajoute à ces ayants droit, sa participation ne s'opère pas aux dépens du compositeur seul, c'est-à-dire de la partie sonore - comme on pourrait le présumer - mais la part de l'arrangeur réduit les parts du compositeur et de l'auteur du texte de manière égale, selon l'exemple suivant :

C	28,30%
A	28,30%
AR	10,00%
E	33,40%

La part de l'arrangeur varie de société en société, en fonction de l'importance qu'elles attribuent aux arrangements de musique.

520. Quand le cercle des ayants droit est élargi par l'entrée d'un sous-éditeur, l'éditeur original et le sous-éditeur touchent ensemble la moitié des redevances, selon la limite exposée au paragraphe 472. Par l'élaboration d'un "Statut fédéral de la sous-édition", la CISAC a cherché pendant longtemps à imposer certaines conditions pour reconnaître un sous-éditeur comme tel et à instaurer des règles quant à la subdivision de la part éditoriale entre l'éditeur original et le sous-éditeur. Cependant, les sociétés de gestion collective ont tendance à suivre plutôt les contrats entre les éditeurs originaux et les sous-éditeurs.

521. Avec l'entrée d'un sous-éditeur, les parts du compositeur et de l'auteur du texte sont réduites et n'excèdent plus la moitié de la redevance :

C	25%
A	25%
E	15%
SE	35%

En cas d'œuvre arrangée et sous-éditée, la clé de répartition se présente comme suit :

C	20%
A	20%
AR	10%
E	15%
SE	35%

avec des variantes relatives à la part de l'arrangeur, comme indiqué auparavant.

522. Il est de coutume que l'éditeur original autorise le sous-éditeur à procéder à des arrangements de l'œuvre sous-éditée ou à faire traduire les paroles d'une chanson dans la langue du pays de sous-édition. Les arrangeurs ou traducteurs commandités par les sous-éditeurs sont dénommés "sous-arrangeurs" ou "sous-auteurs". Dans ces cas-là s'applique une règle supplémentaire selon laquelle tous les sous-ayants droit ensemble ne peuvent pas revendiquer plus de la moitié de la redevance totale. L'autre moitié reste donc strictement réservée aux ayants droit originaux, c'est-à-dire au compositeur, à l'auteur du texte et à l'éditeur original :

C	17,5%	C	17,5%	C	17,5%
A	17,5%	A	17,5%	A	17,5%
E	15,0%	E	15,0%	E	15,0%
SA	7,5%	SA	15,0%		
SR	7,5%			SR	15,0%
SE	35,0%	SE	35,0%	SE	35,0%

Ces barèmes sont cependant "théoriques" en ce sens que le sous-éditeur ne touche quasiment jamais une part de 35%. Ces clés sont, par conséquent, à adapter aux dispositions des contrats de sous-édition.

523. Dans le monde anglo-américain s'est établie la coutume du "fifty-fifty", c'est-à-dire que tous les créateurs ensemble reçoivent la moitié de la redevance totale et tous les éditeurs ensemble touchent l'autre moitié. Voici les exemples :

C	25%	C	50%
A	25%		
E	50%	E	50%

En cas d'arrangement, l'arrangeur n'entre pas dans le cercle des bénéficiaires de la répartition : il est considéré comme auteur employé ou chargé de commande par l'éditeur et c'est celui-ci qui le rémunère pour sa contribution.

524. La part éditoriale de 50% reste stable quand un éditeur anglo-américain établit une sous-édition dans un autre pays de l'hémisphère anglo-américain. En d'autres termes : la sous-édition dans le monde anglo-américain ne conduit pas à une augmentation de la part éditoriale. Cela signifie que la sous-édition dans cette partie du monde apparaît moins attractive qu'en Europe.

525. Dans le secteur des droits d'enregistrement - dans le domaine du BIEM - les règles et coutumes décrites ci-dessus ne sont guère appliquées (voir le paragraphe 475). La gestion collective des droits d'enregistrement s'est ouverte rapidement à la pratique anglo-américaine du "fifty-fifty". En cas de sous-édition, les parts des éditeurs et sous-éditeurs ensemble dépassent souvent la moitié, et atteignent des taux de 60% voire même supérieurs dans certains cas, ce qui désavantage les autres ayants droit. Mais là encore, la proximité du droit d'édition - domaine où la participation des créateurs à raison de 10% est de tradition - se fait sentir.

3. LES DÉCOMPTES

526. La part de chaque auteur, compositeur et éditeur - résultat final de toute activité de répartition, comme indiqué au paragraphe 514 - doit être payée à son destinataire. Faut-il pour cela un décompte ou suffit-il d'effectuer un versement sur un compte en banque ? En réponse à cette question, il ressort parfois que certains auteurs ne s'intéressent qu'à l'argent et qu'ainsi l'établissement de bordereaux de décompte s'avérerait inutile. Il s'agit là d'une démarche à éviter. En effet, les ayants droit veulent savoir quelles sont les œuvres qui ont trouvé la faveur du public et où ont-elles été exécutées, radiodiffusées ou enregistrées sur disques ou cassettes. Les auteurs, compositeurs et éditeurs recherchent le succès auprès du public et désirent connaître toutes les traces de sympathie et d'attention de ce dernier. Il serait donc inapproprié de négliger leurs intérêts légitimes.

527. Les décomptes offrent aux sociétés de gestion collective les meilleures occasions de présenter les preuves de leurs compétences. Qu'on utilise du papier satiné pour faire imprimer les statuts, qu'on publie les rapports annuels en quatre ou six couleurs - tout cela n'est qu'efforts inutiles par rapport à des décomptes détaillés. Les décomptes correspondent à la carte de visite de la société de gestion collective vis-à-vis de ses sociétaires et mandants - et même vis-à-vis des sociétés-sœurs. Les décomptes constituent et fortifient les liens de confiance entre les auteurs, compositeurs et éditeurs ainsi que tous ceux qui s'occupent de la gestion collective de leurs droits.

528. Une bonne carte de visite se reflète dans l'effort graphique d'une bonne présentation des résultats. Cette remarque est nécessaire parce qu'on voit assez souvent des décomptes négligés - sans adresse, sans date, avec des numéro-codes ou des hiéroglyphes incompréhensibles, sans commentaires, sans lettre d'accompagnement - bref, sans aucun effort pour une présentation claire et attrayante des résultats de la gestion collective. Il n'est guère surprenant que des auteurs, compositeurs et éditeurs aient une mauvaise image de leur société de gestion collective en l'absence de décomptes bien établis et bien présentés. Ce chapitre débute donc par le conseil d'éviter toute médiocrité en matière de décompte.

a. Le contenu des décomptes

529. Afin de mesurer facilement le succès de chaque œuvre, les décomptes doivent être indiqués par œuvre, de préférence dans l'ordre alphabétique de leurs titres. Ainsi pour chaque œuvre, seront précisées aussi les classes de répartition auxquelles l'œuvre appartient, combien de fois elle a été exécutée, radiodiffusée ou enregistrée, et les montants de la redevance qui en résultent. On ajoutera le total des redevances par

œuvre et la somme globale qui fait l'objet du paiement, en indiquant le mode de versement, par exemple le compte en banque. Si les classes de répartition ou d'autres indications sont désignées par des abréviations, un tableau explicatif devrait être ajouté au relevé de décomptes.

530. Les indications mentionnées au paragraphe précédent constituent un minimum de renseignements. Il s'est avéré utile, en outre, de mentionner dans les décomptes non seulement les titres des œuvres, mais également les noms de tous les auteurs, compositeurs et éditeurs avec les pourcentages de leur participation au produit de répartition. Ces informations évitent non seulement d'effectuer d'innombrables recherches dans d'autres documentations, mais attirent encore l'attention des intéressés sur des modifications qui seraient intervenues depuis les derniers décomptes, comme par exemple la fin de contrats d'édition. L'examen du décompte conduit, de cette manière, à une vérification périodique de l'état de la documentation.

531. Les auteurs, compositeurs et éditeurs, par expérience, témoignent un intérêt tout particulier aux émissions de leurs œuvres par les grandes chaînes de radiodiffusion. C'est pourquoi de nombreuses sociétés annexent aux décomptes une liste qui indique pour chaque radiodiffusion de chaque œuvre les informations suivantes :

- le jour d'émission;
- le nom de l'émetteur;
- le titre du programme dans lequel l'émission se situait;
- les minutes d'émission.

Une telle information nécessite un effort particulier de programmation informatique qui en vaut la peine !

532. Un développement similaire peut être décrit pour la gestion collective des droits d'enregistrement. Les auteurs, compositeurs et éditeurs désirent connaître :

- la marque des disques ou cassettes;
- les numéros de catalogue;
- les titres des porteurs de sons;
- les chiffres de production des disques ou cassettes;
- les chiffres de vente et les territoires de vente;
- les prix de vente.

533. L'article du Contrat de représentation réciproque de la CISAC, oblige les sociétés de gestion collective seulement de la manière suivante :

"Chaque versement sera accompagné d'un état de répartition établi sous forme d'une liste des œuvres utilisées ... dans l'ordre alphabétique des titres des œuvres."

534. Depuis une trentaine d'années environ, les sociétés s'adressent les décomptes sous forme de bandes magnétiques. La structuration de ces bandes doit correspondre à certaines normes standardisées, établies par la CISAC. Le coût des décomptes internationaux a baissé considérablement grâce à l'utilisation de ces bandes. Elles sont mentionnées dans le Contrat Type de représentation réciproque de la CISAC, à l'article 9.II) :

"Chaque versement sera accompagné ... d'une bande magnétique contenant, selon les modèles CISAC/BIEM, les résultats de répartition de façon à permettre à l'autre société d'attribuer à chaque ayant droit intéressé, quelle que soit son appartenance et sa catégorie, les droits lui revenant."

b. Le calendrier des décomptes

535. Dans le passé, les sociétés de gestion collective ont établi des décomptes annuels. C'est ce qui ressort de l'article 9 du Contrat Type de représentation réciproque de la CISAC :

"Chacune des sociétés ... effectuera le versement à l'autre des sommes dues en vertu du jeu du présent contrat ... au moins une fois par an."

536. Le décompte annuel était conditionné par son coût. Le développement de l'informatique a allégé le problème des frais. Les sociétés ont commencé à réduire les délais d'envoi des décomptes et à passer du décompte annuel au décompte semestriel puis trimestriel. On a abandonné également l'idée que les décomptes devaient englober la totalité des classes de répartition. Des décomptes radio-télévision, droits généraux, phono, etc., ont été créés et sont adressés dès la fin des travaux de répartition respectifs. Ainsi, les décomptes et les paiements s'étendent sur toute l'année civile.

537. Cette évolution est à l'origine de l'idée de considérer les redevances versées aux auteurs comme une sorte de "salaire" et, dans ce sens, d'en arriver aux paiements mensuels. Un tel rythme mensuel ne se heurte pas à des problèmes d'informatique, mais risque de ne pas produire les effets visés si la base de données des œuvres n'est pas tenue constamment à jour et si les déclarations d'œuvres, les fiches internationales et les cue-sheets connaissent des retards dans leur traitement.

538. Au début de ce chapitre, au paragraphe 526, on a mentionné l'éminent intérêt des auteurs, compositeurs et éditeurs pour les utilisations de leurs œuvres. Dans ce domaine, il importe que les informations fournies soient d'actualité, car ceux-ci désirent être informés le plus vite possible du sort de leurs œuvres. Si la société parvient à répondre aux désirs de ses sociétaires et mandants, les décomptes sont, dans le domaine de la recherche marketing, un indice précieux pour découvrir le goût du public à un moment donné et pour deviner le style actuellement en vogue, autrement dit les fameuses "tendances". Cela vaut en particulier pour les éditeurs pour qui les décomptes de la gestion collective, en tant que "feedback" du marché musical, constituent un appui à leur orientation et planification.

539. Cet intérêt immédiat pour les utilisations des œuvres se manifeste moins auprès des sociétés-sœurs. La CISAC tolère, par conséquent, que les décomptes à adresser aux sociétaires et mandants de la société répartissante soient établis en priorité et que les décomptes pour l'étranger suivent après un intervalle qui ne devrait pas cependant dépasser un délai de trois mois.

540. Tous les efforts pour accélérer les travaux de répartition, l'envoi des décomptes et les paiements aux auteurs, compositeurs et éditeurs se voient assez souvent remis en question au motif qu'une telle attitude mènerait à la diminution des intérêts obtenus par les sommes en instance de répartition. Il ne faut pas négliger ce point de vue, mais il faut lui opposer la considération que tout retard ou toute non-accélération des décomptes et paiements conduit à une certaine perte d'intérêts de la part des auteurs, compositeurs et éditeurs ! Et le caractère des activités de la société de gestion collective en tant que prestataire de service interdit de considérer les intérêts accumulés dans la société comme plus importants que ceux obtenus directement par les auteurs, compositeurs et éditeurs.

541. Dans le passé, la fin des travaux de répartition était souvent inconnue et les décomptes étaient adressés aux sociétaires et mandants avec la précision d'un bulletin météorologique ! Avec l'évolution de l'informatique, cette situation a changé. Il est indispensable que chaque société dresse, en début d'année, son plan des travaux de répartition et de décomptes, qu'elle le publie, qu'elle l'adresse à tous ses sociétaires et mandants et... qu'elle le respecte !

c. Le contrôle des décomptes

542. Le contrôle des décomptes est indispensable non seulement aux fins des opérations de répartition quand les décomptes ont été imprimés et attendent d'être envoyés aux sociétaires et mandants, mais également pendant les trois phases mentionnées au paragraphe 514. Il faut être en mesure de reconstituer toute activité, ce qui signifie qu'un programme d'arrière-plan devrait sous-tendre tous les procédés. Une phase ne devrait pas être entamée avant de s'être assuré que la phase précédente s'est soldée sans erreur ni omission. En ce sens, il est vivement recommandé :

- de vérifier si le total des montants attribués aux différentes classes de répartition correspond bien à la somme des redevances disponibles pour être payées aux auteurs, compositeurs et éditeurs;
- de contrôler si les montants calculés pour chaque œuvre correspondent, dans chaque classe de répartition, à la somme attribuée à cette classe;
- de s'assurer que le total de tous les décomptes correspond à la somme des redevances disponibles à payer aux auteurs, compositeurs et éditeurs.

543. A ces vérifications arithmétiques s'ajoute un simple contrôle de plausibilité. Avant de faire imprimer les décomptes, le service informatique fournit une liste de tous les sociétaires et mandants, indiquant pour chacun d'eux le montant du dernier décompte et le montant du décompte à venir. La comparaison de ces deux chiffres permet de constater et corriger facilement toute irrégularité avant de procéder à l'impression des décomptes.

544. La vérification du décompte par l'ayant droit revêt la même importance que les contrôles internes. Celui-ci devrait être invité, par la lettre d'accompagnement, à se pencher sur ces décomptes, à vouer le temps nécessaire à la comparaison des résultats de la gestion collective avec ses propres constatations et expériences et à communiquer à la société de gestion collective toute inexactitude. Le traitement de ces communications - qui peuvent se chiffrer par centaines - pourrait être confié à un petit groupe de travail *ad hoc* qui examinerait avec soin toute irrégularité signalée, informerait les ayants droit des résultats de cet examen, procéderait, selon le cas, à des décomptes supplémentaires et analyserait, en fin de compte, si les procédés de répartition et de décompte peuvent être perfectionnés.

545. Cette invitation lancée aux auteurs, compositeurs et éditeurs de participer activement à la vérification des décomptes n'est pas partagée par toutes les sociétés. Certaines estiment que les ayant droits devraient être contents, somme toute, de recevoir des décomptes et s'abstenir de vouloir compliquer la vie de la société. Cette vision ne saurait être encouragée. Il ne faut pas perdre de vue que très souvent, les auteurs, compositeurs et éditeurs connaissent parfaitement les exploitations de leurs œuvres, notamment quand ils participent eux-mêmes aux exécutions publiques, aux radiodiffusions ou aux enregistrements. Il s'agit donc de profiter de ces connaissances. De plus, l'appui des sociétaires et mandants est propice au climat de solidarité et de compréhension mutuelle.

d. Les paiements et les avances

546. Au tout début de la gestion collective, les auteurs, compositeurs et éditeurs se présentaient en personne au siège ou à une agence de la société pour se faire payer les redevances en espèces "sonnantes et rébuchantes". Aujourd'hui, les sociétés se servent des possibilités de transfert, notamment par virement bancaire ou par chèque.

547. Tous les paiements s'effectuent dans la monnaie nationale de la société répartissante. Cela va de soi pour ses sociétaires et mandants; pour les sociétés-sœurs, le Contrat Type de représentation réciproque de la CISAC stipule, à l'article 9.3) : "*Les règlements seront faits par chaque société en monnaie de son pays.*"

548. Dans certains pays des mesures de contrôle ou de limitation de transfert de devises peuvent entraîner des retards dans les paiements. Face à ces difficultés, la CISAC a élaboré une sorte de "code de conduite" qui a laissé ses traces dans le Contrat Type de représentation réciproque de la CISAC dont l'article 9.VI) est libellé ainsi :

"Tant que des mesures législatives ou réglementaires apporteront des entraves à la liberté des paiements internationaux ou que des accords de paiement dans les rapports entre les pays de deux sociétés contractantes auront été ou seront conclus, chacune des deux Sociétés devra :

- a) accomplir sans retard, aussitôt après l'arrêté du compte de répartition concernant l'autre société, toutes démarches et formalités utiles ou nécessaires auprès de son Administration nationale de manière que lesdits paiements puissent intervenir le plus tôt possible;*
- b) aviser l'autre société de l'accomplissement desdites démarches et formalités en lui transmettant les bordereaux mentionnés à l'alinéa (II) du présent article."*

La portée de ces dispositions a diminué quand les sociétés ont commencé à pratiquer la compensation des montants des décomptes, ne transférant que l'excédent.

549. Quand, à l'époque des travaux manuels de répartition, les décomptes se faisaient attendre longtemps, le paiement des avances était très important pour les auteurs, compositeurs et éditeurs. Mais - et il est intéressant de le constater - cette importance n'a guère diminué avec l'accélération des décomptes. Aujourd'hui comme jadis, bon nombre d'auteurs, de compositeurs et d'éditeurs doivent recourir aux avances. Ces besoins devraient contribuer à éliminer l'attitude condescendante avec laquelle certaines sociétés accordent les avances. Il s'agit là d'une relation commerciale comme une autre entre le sociétaire ou mandant et sa société. Pour la traiter comme des affaires courantes, il faut surtout que la société fixe et publie les conditions et limites générales de toutes les avances. En procédant ainsi, on peut également éviter des démarches considérées comme humiliantes pour certains. Les sociétés payent des avances sur la base d'un simple appel téléphonique ou d'une lettre.

550. Normalement, les montants des décomptes suivants servent à amortir les avances, mais dans les cas d'avances répétitives, la société peut installer un régime d'avance permanente, surtout dans les cas d'entreprises éditoriales touchant régulièrement des sommes importantes. Quelques sociétés cherchent à freiner cette évolution en réclamant des intérêts pour les avances, intérêts pouvant être parfois prohibitifs. C'est oublier que les avances se font avec les deniers de l'auteur, du compositeur et de l'éditeur concerné et qu'il ne s'agit nullement d'un crédit, mais du paiement anticipé d'une dette. Par conséquent, on devrait s'abstenir de réclamer des intérêts en rapport avec des avances.

e. Les franchises de paiement

551. "On ne devrait pas dépenser des dollars pour gérer des cents". Cette devise concerne également les sociétés de gestion collective et touche un problème de portée considérable. Chaque société est confrontée en permanence à la gestion de montants infimes. C'est le cas, par exemple, lorsqu'une œuvre a été utilisée une seule fois et ce dans des conditions pécuniaires modestes. Selon l'exemple présenté au paragraphe 509, la valeur d'une exécution publique se monte à 0,348 dollar. Supposons qu'un compositeur, un auteur et un éditeur aient participé à l'œuvre exécutée; chacun de ces trois ayants devrait recevoir une somme de 0,116 dollar ou 12 cents. Est-ce que cela vaut la peine d'écrire un décompte et de procéder à un paiement si ces ayants droit ne touchent pas d'autres redevances ? La réponse ne peut être que négative.

552. L'expérience enseigne que toutes les opérations informatiques doivent se dérouler quelle que soit l'importance des montants à traiter. Une intervention pour éliminer des sommes minimes coûterait plus cher que de les laisser dans la grande masse des données. Cela signifie, dans notre exemple, que les 12 cents seront crédités aux trois ayants droit. Mais on peut ajourner le paiement de ces sommes minuscules. Un tel ajournement n'entraîne pas de pertes pour les ayants droit. Le paiement est seulement retardé jusqu'au

moment où s'ajoutent d'autres redevances plus importantes, de sorte que le seuil de paiement peut être placé assez haut à 5 ou 10 dollars par exemple. Cette limite ne devrait cependant pas s'appliquer dans les cas de décomptes supplémentaires.

4. LES FINANCES

553. Les sociétés de gestion collective encaissent et versent des montants comme des milliers d'entreprises dans tous les pays. Qu'il s'agisse de la fourniture d'électricité, de l'envoi de livres par la poste, de contrats de service et d'entretien des installations de chauffage ou de consentements pour l'exécution, la radiodiffusion ou l'enregistrement de la musique, la comptabilité doit être structurée de la même façon avec un compte par client indiquant ses débits et crédits. On trouve les mêmes aspects dans la relation de la société avec ses sociétaires et mandants : un compte par sociétaire ou mandant, semblable à ceux des caisses maladies pour les personnes assurées ou à ceux des entreprises concernant leurs employés et ouvriers.

554. En ce qui concerne la comptabilité courante, il paraît superflu de décrire toutes les opérations de façon détaillée. On se limitera à commenter les particularités du régime financier dans la gestion collective du droit d'auteur.

a. L'absence de but lucratif

555. L'absence de but lucratif correspond au caractère du mandat passé avec les auteurs, compositeurs et éditeurs, obligeant la société à inclure la totalité des redevances qu'elle a encaissées dans ses travaux de répartition et de décompte, comme indiqué aux paragraphes 476 à 479. Toute tendance lucrative serait de nature à diminuer les prestations de service envers les auteurs et éditeurs; et serait contraire à sa position d'intermédiaire entre la production et la consommation sur le marché de la musique. Il ne serait pas juste que les clients aient à payer des montants non destinés aux ayants droit.

556. La CISAC précise ce point de vue dans sa "Charte du droit d'auteur" au paragraphe 13 :

"Les sociétés d'auteurs ne sont ni des organisations commerciales ni des entreprises poursuivant des buts de lucre. Elles ne retiennent, en effet, sur les perceptions effectuées, que les sommes nécessaires pour couvrir leurs frais."

557. L'exigence de renoncer à tout but lucratif se trouve également ancrée dans de nombreuses législations nationales sur le droit d'auteur, le plus souvent comme condition de l'octroi d'une autorisation officielle pour exercer des activités de gestion collective. En Europe, par exemple, la loi suisse de 1992 stipule en son article 45 :

"Les sociétés de gestion ... ne doivent pas viser un but lucratif."

En Amérique du Sud, on trouve, par exemple, à l'article 109 de la loi équatorienne de 1998, la disposition suivante :

"Une société de gestion collective est une personne morale de droit privé, sans but lucratif, dont l'objet social est la gestion collective des droits patrimoniaux des auteurs et les droits annexes."

En Afrique, on ne trouve pas de telles dispositions légales. Cela s'explique pour les pays dans lesquels la gestion collective des droits d'auteurs est confiée à des établissements publics à caractère professionnel travaillant, de par leur statut, sans but lucratif.

b. Les frais de gestion

558. Par "frais de gestion", on entend l'ensemble des dépenses indispensables pour exercer la gestion collective du droit d'auteur. Dans le Contrat Type de représentation réciproque de la CISAC, ces frais sont définis à l'article 8.1) comme "les frais de service effectifs". Les efforts financiers en faveur de la protection sociale des auteurs, compositeurs et éditeurs ainsi que de la promotion culturelle ne font pas partie de ces frais (ces deux buts font l'objet d'une réglementation spéciale, commentée aux paragraphes 688 et suivants).

559. Ces "frais de service effectifs" sont déduits des redevances encaissées par la société de gestion collective. Cette opération est également liée au principe de l'égalité de traitement de tous les auteurs (voir les commentaires des paragraphes 455 à 462). Il s'ensuit que cette déduction doit être d'un seul et même pourcentage pour tous les auteurs et éditeurs nationaux et étrangers. Le Contrat Type de représentation réciproque de la CISAC contient à l'article 8.i) la clause suivante :

"Ce pourcentage nécessaire ne pourra être supérieur à celui retenu de ce chef aux membres de la société répartissante et cette dernière devra toujours s'efforcer, en cette matière, de se maintenir dans des limites raisonnables eu égard aux conditions locales des territoires où elle exerce son activité."

560. Que signifient des "limites raisonnables" ? La plupart des sociétés considèrent qu'un pourcentage allant jusqu'à 30% pour la gestion des droits d'exécution publique et de radiodiffusion s'inscrit dans cette limite. Au cours des dix dernières années, on a observé une série de réductions de ce pourcentage de frais. Cependant la grande majorité des jeunes sociétés sont grevées d'investissements initiaux et ne peuvent s'éloigner des 30%.

561. La même tendance à la baisse du pourcentage de frais peut être observée auprès des sociétés gérant les droits d'enregistrement. Contrairement au modèle CISAC pour la gestion collective des droits d'exécution publique et de radiodiffusion, le BIEM ne se base pas sur les frais de service effectifs précis, mais invite les sociétés à choisir entre un pourcentage de 15%, 20% ou 25%. La déduction à titre de frais ne peut pas, selon cet ordre, dépasser un pourcentage de 25%. Dans quelques pays, des sociétés opèrent avec des taux inférieurs à 15%.

562. Il faut signaler que la CISAC s'abstient de toute notion de réciprocité au sujet des pourcentages de frais. Si la société A travaille avec 28% de frais et la société B avec 22% de frais, la société B ne revendique aucune compensation pour cette différence des pourcentages de frais. Au BIEM, la situation n'est pas très claire à ce sujet.

563. Dans le monde de la gestion collective du droit d'auteur, le pourcentage de frais compte parmi les "prix politiques", c'est-à-dire qu'on lui attribue une grande importance comme, dans certains pays, pour le prix du pain, du lait ou de l'essence. Les sociétés de gestion collective attachent donc une attention particulière à se présenter avec un pourcentage de frais contribuant à leur renommée. Le mode d'utilisation des intérêts et des parts des auteurs inconnus peut exercer une certaine influence sur le taux de frais. Cette question sera traitée aux paragraphes 566 et 571.

c. Les intérêts

564. Entre l'encaissement des redevances auprès des clients et leur paiement aux auteurs, compositeurs et éditeurs, il faut un certain temps indispensable pour effectuer les travaux de répartition et de décompte. Pendant ce temps-là, les sommes "en instance de répartition", peuvent être placées en banque à court ou moyen terme, pour produire des intérêts. On devrait se méfier des opérations de spéculation - les auteurs, compositeurs et éditeurs n'aiment pas risquer de perdre une partie de leurs revenus - et s'en tenir à une "gestion saine et économique" comme l'ordonne, par exemple, la loi suisse de 1992 (art. 45). Ce qui est permis diffère de pays en pays, selon les dispositions légales régissant les activités fiduciaires.

565. Comment utiliser les intérêts ainsi obtenus ? En répondant à cette question, il faut se souvenir que les intérêts ont été produits par des capitaux nationaux et étrangers en instance de répartition. Cela exclut toute utilisation unilatérale en faveur des sociétaires et mandants de la société répartissante. En d'autres termes : l'utilisation des intérêts n'échappe pas au principe de l'égalité de traitement de tous les auteurs.

566. Deux possibilités d'utilisation correcte des intérêts existent :

- les intérêts sont ajoutés aux montants à répartir; ou
- les intérêts servent à payer des frais de gestion, réduisant de cette façon le pourcentage de déduction pour couvrir les frais de gestion, comme indiqué au paragraphe 559.

Les deux solutions sont pratiquées, avec un penchant pour l'utilisation des intérêts pour diminuer les frais de gestion. Afin d'éviter tout malentendu, il est précisé que le paiement d'une partie des frais de gestion moyennant les intérêts ne tend pas à modifier le montant des frais effectifs. Dans le compte d'exploitation de la société, il faut indiquer les frais effectifs et leur mode de couverture. À ce sujet, on se reportera aux commentaires figurant au paragraphe 574.

d. Les parts des auteurs, compositeurs et éditeurs inconnus

567. Selon le principe de la répartition complète, on effectue toute une série de recherches pour chaque œuvre, chaque auteur, compositeur et éditeur, comme cela a été indiqué au paragraphe 477. Malgré ces efforts, on ne peut malheureusement pas, même avec la meilleure volonté du monde, identifier toutes les œuvres. Chaque répartition connaît son lot d'œuvres inconnues. Depuis de longues années, ce lot se situe, pour les sociétés de gestion collective ayant une base de données des œuvres bien alimentée autour de 5 à 7%. Ce pourcentage peut monter jusqu'à 20% dans les répartitions des jeunes sociétés et peut même le dépasser.

568. Que faire des montants attribués aux œuvres qui restent inconnues? En répondant à cette question, on se souviendra que la société englobe les droits des auteurs inconnus dans sa gestion sous forme d'une gestion d'affaires sans mandat, comme précisé aux paragraphes 273 à 282. Cette forme de gestion oblige la société à tenir les parts des auteurs inconnus à leur disposition pendant une certaine durée. En cas d'identification ultérieure, la société reste tenue de payer ces parts aux ayants droit. Après ce délai qui s'étend, selon les législations nationales, entre trois ans et cinq ans, la société de gestion collective peut disposer de ces parts.

569. Ce délai ne signifie pas pour autant que toutes les parts des auteurs inconnus restent intouchables pendant trois à cinq ans et se voient "rongées" par l'inflation. Selon l'expérience, les cas d'identification ultérieure se situent entre 15 et 20% des montants mis en réserve. La grande majorité de ces parts est donc disponible à la clôture de chaque répartition.

570. Comment utiliser ces parts ? N'oublions pas, en répondant à cette question, que la plupart des auteurs inconnus sont probablement des auteurs étrangers. Ce fait exclut toute possibilité d'utilisation exclusive de ces parts en faveur des sociétaires et mandants de la société répartissante.

571. Par conséquent, restent les mêmes possibilités d'utilisation que celles décrites au paragraphe 566 au sujet des intérêts. Il est recommandé de saisir également cette occasion pour réduire le pourcentage de la déduction pour couvrir les frais de gestion.

e. Les bilans et les comptes d'exploitation

572. Les règles pour la clôture des bilans - la présentation fidèle des actifs et passifs à la fin de l'exercice - valent pour les sociétés de gestion collective du droit d'auteur de la même façon que pour toute autre entreprise. Comme seule particularité, on peut mentionner que, dans le passif, tous les moyens sans attribution particulière doivent être présentés comme montants en instance de répartition. Cela correspond au principe de la répartition complète, décrit aux paragraphes 476 à 479.

573. En rapport avec les bilans, il faut mentionner le compte "ducroire", en se référant aux commentaires du paragraphe 333. Les moyens de ce compte répondent aux problèmes causés par des clients qui ne payent pas leurs factures de redevances. Dans pareil cas, la question se pose de savoir qui va subir ces défaillances financières? S'agit-il des auteurs, compositeurs et éditeurs concernés ou l'ensemble des ayants droit du répertoire mondial? Il est de coutume que la prestation de service de la société de gestion collective englobe la garantie de paiement de toutes les redevances dues. À cette fin, une partie des montants provenant des intérêts ou des parts des auteurs inconnus alimente le compte "ducroire" et on enlève de ce compte tout montant facturé aux clients et non payé par ceux-ci.

574. Le compte d'exploitation sert à la présentation des recettes et dépenses de l'entreprise au cours de l'exercice. Là, les sociétés de gestion collective se voient confrontées à un problème particulier. Dans ce compte d'exploitation, les recettes de la société de l'année courante se trouveraient en face des paiements aux auteurs, compositeurs et éditeurs provenant des encaissements de l'année précédente. Une telle présentation n'a guère de sens. Ce qu'il faut montrer, c'est l'opération complète du début à la fin, c'est-à-dire de l'encaissement auprès du client jusqu'au paiement des ayants droit, avec les phases intermédiaires telle que la déduction des frais de gestion, l'utilisation des intérêts et des parts des auteurs inconnus, etc. Cette forme de présentation a fait ces preuves et a été adoptée par de nombreuses sociétés. La CISAC se sert également de ce modèle.

MODÈLE DE COMPTE D'EXPLOITATION POUR UNE SOCIÉTÉ DE GESTION COLLECTIVE POUR L'ANNÉE 2002

	Frais	Recettes nationales		Recettes de l'étranger
		Droits d'exécution et d'émission	Droits d'enregistrement	
Recettes de l'année 2002		1'000'000	200'000	230'000
Frais de gestion 2002	460'000			
Intérêts utilisés pour payer des frais	<u>- 90'000</u> 370'000			
Parts des auteurs inconnus utilisées pour payer des frais	<u>- 80'000</u> 290'000			
Déduction:				
15 % des droits d'enregistrement	- 30'000		- 30'000	
25,54 % des droits d'exécution et d'émission	- 255'400	- 255'400		
2% des recettes de l'étranger	- 4'600			- 4'600
Attribution à la protection sociale et promotion culturelle (10%)		- 74'460		
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	
A répartir		670'140	170'000	225'400
Réparti au cours de l'année 2002		320'000	170'000	225'400
A répartir en 2003		350'140		



CHAPITRE 5 LES RELATIONS INTERNATIONALES

575. On ne peut pas s'occuper de la dimension internationale du droit d'auteur sans se souvenir que c'est l'auteur et lui seul qui décide quand et où il confie ses droits à une société de gestion collective (voir les paragraphes 1 à 7) et que c'est encore lui qui détermine si ce transfert de droits se limite au propre territoire d'exercice de la société de gestion collective ou s'il englobe d'autres pays et continents, voire le monde entier.

576. À cette liberté de l'auteur correspond la libre appréciation de toute société de gestion collective de confier ou non les droits de ses auteurs membres à des sociétés-sœurs établies dans d'autres pays. Il n'y a aucune obligation de procéder à un tel transfert. La pression en faveur d'une coopération avec des sociétés-sœurs n'est pas d'ordre juridique. Elle naît de l'impatience des ayants droit qui, après avoir cédé leurs droits avec un effet dans le monde entier, sont avides de voir s'organiser la gestion collective à l'échelle internationale, à commencer par leur pays.

577. Est-ce que les sociétés-sœurs se portent garantes d'une gestion collective ordonnée, honnête, juridiquement et économiquement compétente du droit d'auteur ? Il s'agit là de la question principale dans les relations entre sociétés de gestion collective. Avant de confier les droits d'exécution et d'émission ou de reproduction pour tout un répertoire national, il faudrait s'assurer que la société-sœur s'efforcera d'obtenir des rémunérations adéquates et qu'elle répartira effectivement ces recettes aux auteurs, compositeurs et éditeurs des œuvres utilisées; qu'à cette fin, elle tiendra une documentation ordonnée et mise à jour et, finalement, qu'elle veillera à modérer ses frais de gestion. En somme, il serait souhaitable qu'on puisse présumer une gestion collective sérieuse, marquée par les mêmes règles fondamentales, dans tous les pays.

578. Ce désir de voir naître un régime éprouvé de gestion collective du droit d'auteur à travers les pays et continents a été à la base des efforts pour créer les deux organismes internationaux civils les plus importants dans ce domaine :

- la Confédération internationale des sociétés d'auteurs et compositeurs (CISAC); et
- le Bureau international des sociétés gérant les droits d'enregistrement et de reproduction mécanique (BIEM).

Ces institutions n'ont pas été fondées dans un esprit de missionnaire. Les fondateurs ne songeaient guère à faire participer le monde entier aux bonheurs du droit d'auteur ni à sauver les auteurs de nombreux pays délaissés sans protection juridique. Les sociétés fondatrices étaient animées du désir d'établir des relations stables et ordonnées entre elles, un régime international respectant l'autonomie nationale et l'élaboration d'un cadre solide.

579. Les deux organismes ont réussi dans cette tâche. Les résultats de ces efforts seront commentés par la suite ainsi que sur la question de savoir s'il fallait vraiment deux organismes pour atteindre ces buts. Mais déjà ce dualisme révèle le fait que la CISAC et le BIEM n'étaient pas le fruit d'une inspiration d'un seul moment, dans le style d'un "grand dessein", mais d'une construction progressive et d'un travail acharné de trois générations d'administrateurs et de juristes qui méritent notre respect pour l'œuvre accomplie.

580. Avec pragmatisme, les organismes internationaux se sont inspirés de la Convention de Berne. Ce trait commun n'est pas à méconnaître. Les pays se sont unis, affirmant la nécessité de compléter l'effort national par un appui supranational. Les pères de la Convention de Berne ont renoncé sciemment à toute tentative visant à instaurer un droit d'auteur international harmonisé – considéré comme utopique – et se sont attachés à ériger des ponts entre les lois nationales sur le droit d'auteur, avec cette formule simple et géniale de l'égalité de traitement des auteurs nationaux et étrangers. Des ponts similaires ont été établis entre les sociétés de gestion collective, assurant également aux droits des auteurs étrangers le même traitement qu'à ceux des auteurs nationaux.

1. LA CISAC

581. La CISAC est, selon l'article premier de ses statuts, une organisation internationale non gouvernementale sans but lucratif. Sa forme juridique correspond à celle d'une association. Elle groupe plus de 200 sociétés de gestion collective, situées dans environ 110 pays de tous les continents. Depuis sa création son siège est établi à Paris.

a. Quelques mots d'histoire

582. Qu'il soit permis de rappeler que la gestion collective du droit d'auteur, relative à la musique non théâtrale, débuta en 1851 avec la fondation de la SACEM française (voir le paragraphe 5). L'expression "non théâtrale" indique qu'il existe également une gestion collective dans le domaine des œuvres théâtrales ou dramatiques. Son histoire qui est plus ancienne a commencé en 1776, année de création de la Société des auteurs et compositeurs dramatiques (SACD). C'est à cause de ce droit d'aînesse qu'on appelle souvent les droits afférents aux œuvres théâtrales les "grands droits" et ceux relatifs à la musique non théâtrale les "petits droits".

583. La même avancée du secteur des "grands droits" s'est manifestée lors de la création de la CISAC. La SACD française et la SIAE, Società Italiana degli Autori ed Editori, ont constitué les forces motrices de l'union et ainsi fut créée, le 13 juin 1926 à Paris, la CISACD, Confédération internationale des sociétés d'auteurs et compositeurs dramatiques.

L'année suivante, au deuxième congrès à Rome, la SIAE proposa d'élargir le cercle en admettant les sociétés des "petits droits". Une année plus tard, en 1928, la modification des statuts fut approuvée et la CISACD s'est convertie en CISAC.

584. Les représentants des pays suivants ont participé à l'acte de fondation : Allemagne, Argentine, Autriche, Canada, Danemark, Espagne, États-Unis, France, Grèce, Hongrie, Italie, Pologne, Portugal, Suède, Tchécoslovaquie, Union Soviétique.

Cela démontre que la CISAC naquit à l'époque d'une pluralité de sociétés nationales de gestion collective établies dans bon nombre de pays, désireuses de consolider et de fortifier leur position par un ancrage international. L'appui mutuel et la poursuite d'intérêts communs sont restés le "leitmotiv" de la CISAC pendant toute son histoire. À partir des premiers statuts, dont les objectifs étaient ainsi formulés :

"travailler, de concert avec les autres associations intéressées [...]; assurer la sauvegarde, le respect et la protection des intérêts moraux et professionnels découlant de toute production littéraire ou artistique; veiller et contribuer au respect des intérêts économiques et juridiques s'attachant aux dites productions tant sur le plan international que sur celui des législations nationales..."

C'est l'esprit de solidarité qui règne entre les sociétés membres. Il se retrouve dans les statuts actuels.

585. Malgré le désir des sociétés de gestion collective des "grands droits" de rester "en famille", les sociétés s'occupant des "petits droits" sont venues élargir la CISAC et en 1928, deux fédérations autonomes ont été mises sur pied au sein de celle-ci : la "Fédération ... pour les droits de représentation" et la "Fédération ... pour les droits d'exécution". En 1932, lors du congrès de Vienne, la "Fédération ... pour les droits de reproduction mécanique", souvent dénommée la "troisième fédération", est venue compléter la structure. Trois ans plus tard, en 1935 à Séville, fut fondée la "Fédération ... des sociétés des gens de lettres". Après les années d'interruption de la seconde guerre mondiale, le congrès de Bergen (Norvège) créa en 1954 la "Fédération ... des sociétés et associations d'auteurs de films", souvent dénommée la "cinquième fédération".

586. Les fédérations, munies de l'attribut "autonome", ont mené de plus en plus une vie assez indépendante. Ces activités ont conduit à une autogestion très active et pleine de succès, sous la protection et l'égide de la CISAC. Mais les mêmes problèmes – notamment ceux liés aux progrès des moyens techniques de diffusion et d'enregistrement des œuvres – ont été traités dans chaque "famille", avec des résultats souvent divergents. A cela il faut ajouter les opinions et avis exprimés par la Commission juridique et de législation, le Conseil confédéral et la Commission technique. Ainsi ce système à organes multiples a pris des aspects de plus en plus négatifs alourdissant le processus de prise de décisions. Après avoir constaté, dans le rapport de la Commission de réforme, que l'appareil était pesant et suranné et que trop d'instances le constituaient, le congrès de Prague, en 1966, a décidé de supprimer les fédérations.

587. Aux fédérations se sont substitués les "Conseils internationaux des auteurs". Il s'agit, selon l'article 13 des statuts, des trois conseils suivants : le "Conseil ... des auteurs dramatiques, littéraires et d'œuvres audiovisuelles", le "Conseil ... des auteurs et compositeurs de musique" et le "Conseil ... des auteurs des arts graphiques et plastiques et des photographies".

Ces conseils traitent les problèmes de leur métier, une fois tous les deux ans, en isolement élitaire. Ils communiquent les résultats de leurs délibérations, mais l'esprit de "famille" des fédérations s'est éteint.

588. L'esprit de famille a cependant émigré dans les différentes régions. Au début de ses activités, la CISAC n'avait que son siège à Paris. Mais après les années qui ont suivi la seconde guerre mondiale et face au constat d'une évolution très différente de la gestion collective dans les continents un "Conseil panaméricain" fut créé en 1946. Il fut suivi, dix ans plus tard, par le "Comité africain" et le "Comité Asie-Pacifique". Le Conseil panaméricain s'est scindé en "Comité ibéro-américain" et en "Comité Canada-USA". Reste à mentionner le "Comité européen".

589. Pour résumer, on peut dire que la CISAC, qui a célébré ses 75 ans en 2001, se présente comme la "vieille dame" de la gestion collective du droit d'auteur. Comme fruit de ses efforts, on constate des relations internationales privées bien établies entre un grand nombre de sociétés nationales dans de nombreux pays. Sa réputation est intacte et son influence, même en l'absence de moyens contraignants, ne devrait pas être sous-estimée.

b. La procédure d'admission

590. Quelle est la voie à suivre si une société nationale de gestion collective manifeste le désir de devenir membre de la CISAC? Les conditions d'admission font l'objet de l'article 5 des statuts de la CISAC et sont ainsi formulées :

"Conditions d'admission :

- a) *Toute société de gérance de droit d'auteur peut être admise à la CISAC en qualité de MEMBRE ORDINAIRE. Par société de gérance de droit d'auteur, il faut entendre tout organisme qui :*
 - i) *possède dans son objet social et assure effectivement la promotion des intérêts moraux des auteurs et la défense de leurs intérêts patrimoniaux; et*
 - ii) *dispose d'un appareil efficace de perception et de répartition des redevances de droit d'auteur et assume l'entière responsabilité des opérations afférentes à la gestion des droits qui lui sont confiés; et*
 - iii) *ne gère pas également, sauf en tant qu'activité secondaire, les droits des artistes interprètes ou exécutants, des producteurs de phonogrammes, des organismes de radiodiffusion ou d'autres titulaires de droits.*
- b) *Peut être admis à la CISAC en qualité de MEMBRE ASSOCIÉ tout organisme présentant la première ou la seconde des caractéristiques ci-dessus mentionnées.*
- c) *Tout organisme admis à la CISAC l'est d'abord à titre de MEMBRE STAGIAIRE pour une période probatoire de deux années renouvelable une fois.*
Les droits et obligations des MEMBRES STAGIAIRES sont les mêmes que ceux des MEMBRES ASSOCIÉS."

591. La barricade dressée contre l'admission de sociétés de gestion collective des droits voisins constitue un reliquat des temps d'une "guerre froide", remontant aux années précédant la signature de la Convention de Rome, le 26 octobre 1961. Cette interdiction était nourrie par les craintes que les redevances du droit d'auteur ne viennent à souffrir des exigences des syndicats d'artistes et des producteurs de phonogrammes; il s'agissait de la "théorie du gâteau". De plus, on considérait que les producteurs en tant qu'usagers des droits de reproduction mécanique seraient mal placés comme ayants droit dans la même société de gestion collective.

592. Comment faut-il interpréter cette disposition statutaire à la lumière de la recommandation, contenue aux paragraphes 44 à 48, selon laquelle la gestion collective du droit d'auteur et celle des droits voisins devraient être liées ? Cette recommandation n'a rien perdu de son poids. Entre les motifs pertinents d'une gestion collective commune du droit d'auteur et des droits voisins, d'une part, et l'opposition statutaire de la CISAC contre une telle solution, d'autre part, il est possible d'adopter l'une des trois variantes suivantes :

- la société qui décide de gérer collectivement le droit d'auteur et les droits voisins dans son pays, reste, pour une durée illimitée, MEMBRE ASSOCIÉ de la CISAC. Cela signifie, selon l'article 9.a) des statuts, que la société participe aux assemblées générales de la CISAC avec voix consultative seulement;
- la société gérant collectivement à la fois le droit d'auteur et les droits voisins érige, à cet effet, deux départements administratifs, attribuant à celui du droit d'auteur une influence prépondérante sur la marche générale des affaires, la gestion des droits voisins étant considérée comme une "activité secondaire" selon l'article 5.a)iii) des statuts de la CISAC;
- deux sociétés de gestion collective se créent, l'une s'occupant du droit d'auteur et l'autre des droits voisins. La société gérant le droit d'auteur se charge de la perception des redevances des deux droits et remet le produit de l'encaissement des droits voisins à l'autre société, comme indiqué au paragraphe 48.

593. La procédure d'admission, selon l'article 6 des statuts de la CISAC, est la suivante :

"Les admissions en qualité de MEMBRE STAGIAIRE sont prononcées par le Conseil d'administration de la CISAC après examen d'un dossier de candidature contenant les documents suivants :

- a) *une demande officielle d'admission, présentée par écrit et comportant l'engagement formel d'accepter et de respecter les statuts de la CISAC;*
- b) *un exemplaire en langue originale et un exemplaire en langue anglaise, espagnole ou française des statuts et du règlement intérieur de l'organisme demandeur;*
- c) *une liste des membres appartenant à cet organisme avec l'indication de leur qualification personnelle;*
- d) *un exposé détaillé de l'activité dudit organisme antérieurement à sa demande d'admission, accompagné des documents financiers justificatifs et faisant ressortir que ledit organisme, d'une manière régulière et certaine, assure la promotion des intérêts moraux de ceux qu'il représente ou garantit, par une gestion efficace, la perception et la répartition des redevances de droit d'auteur qui leur sont dues, en assumant la responsabilité totale de ces opérations."*

594. Ces dispositions statutaires, notamment celle de l'alinéa d), posent un problème déjà soulevé au paragraphe 272. De nombreuses sociétés de gestion collective établies ne signent des contrats de représentation réciproque qu'avec des sociétés-sœurs ayant prouvé leurs capacités. Cette attitude correspond au texte des statuts qui exigent que la candidate "présente des documents financiers et ... garantit, par une gestion efficace, la perception et la répartition des redevances de droit d'auteur..." Et il est rappelé que, selon les statuts en vigueur de la CISAC, aucune société membre de l'organisation n'est obligée de confier les droits relatifs à son répertoire à des sociétés-sœurs (voir le paragraphe 578).

595. Comment une jeune société de gestion collective pourrait-elle signer des contrats avec les organismes nationaux de radio et de télévision, avec l'industrie phonographique et avec d'autres grands usagers si elle ne dispose pas des droits afférents aux répertoires étrangers ? Il s'agit d'un cercle vicieux : pas de recettes sans les répertoires étrangers et pas de répertoires étrangers sans recettes !

596. Sans accorder certaines avances financières, on ne peut pas mettre sur pied une nouvelle société de gestion collective. Les investissements indispensables pour la création d'une société devraient englober aussi un potentiel de confiance et une gestion du répertoire mondial. Les dispositions statutaires de la CISAC ne correspondent pas à ces exigences. Il est donc suggéré de soumettre la procédure d'établissement d'une société de gestion collective à un nouvel examen, en mettant l'accent statutaire sur l'appui des efforts nationaux et non sur les garanties des sociétés établies.

c. Le contrat de représentation réciproque entre les sociétés de gestion collective

597. Le pilier le plus solide de l'ordre international de la gestion collective du droit d'auteur est constitué par le modèle de contrat de représentation réciproque de la CISAC. Les sociétés membres de la CISAC ne sont pas obligées de se servir de ce modèle – les statuts de la CISAC restent muets à ce sujet – mais toutes les sociétés ont intérêt à ce que cet ordre se maintienne. Ce modèle est un bastion de défense contre toute sorte de pressions pour obtenir des traitements de faveur pour certains répertoires.

598. Les efforts pour élaborer le modèle d'un contrat de représentation réciproque ont débuté peu de temps après la fondation de la CISAC. Un large débat au cours du congrès de Budapest, en 1930, a abouti au vœu :

"que, là où existe une société complètement et efficacement organisée pour la défense des intérêts moraux et matériels des auteurs ainsi que pour la perception régulière des droits, cette société puisse avoir de préférence la représentation de toutes les autres sociétés d'auteurs par des contrats de réciprocité, étant bien entendu que chaque société sera libre d'exiger des garanties et de créer des organismes de contrôle qui pourront lui être particuliers ou être communs à plusieurs sociétés..."

599. Par la suite, il s'est agi de définir ce qu'on entendait par "société complètement et efficacement organisée" et ce qu'on pouvait raisonnablement exiger comme "garanties" et "contrôles". Une fois de plus, ce furent les sociétés de gestion collective des "grands droits" qui se sont mises à l'avant-garde et les sociétés gérant les "petits droits" qui ont suivi. Le congrès de la CISAC tenu à Berlin en 1936 a approuvé le premier modèle de contrat de représentation réciproque :

"L'Assemblée confédérale approuve ... le contrat type entre les Sociétés d'auteurs pour la perception des droits d'exécution sur les œuvres musicales."

Ce modèle a été complété en 1949, à Paris, et – après de longs préparatifs – révisé totalement à Bergen (Norvège) en 1954. Cette version est toujours en application, avec deux suppléments datant de 1956 et 1958.

600. Ce contrat type de la CISAC se compose de trois parties :

- le transfert des droits,
- les conditions liées au transfert des droits, et
- les dispositions formelles concernant la durée, la résiliation, etc.

601. Le transfert des droits fait l'objet de l'article premier. L'expression "conférer" ne précise pas s'il s'agit d'une cession des droits ou d'une mise à disposition de caractère fiduciaire. Le transfert est de caractère exclusif et correspond aussi aux aspects de monopole de la gestion collective du droit d'auteur.

602. Le contrat type de la CISAC se limite aux droits d'exécution publique et d'émission des œuvres musicales, définies de manière précise à l'article 1.iii) du contrat. La nécessité d'un contrat type au sujet des droits de reproduction mécanique a été brièvement discutée à Bergen (Norvège) en 1954 :

“Les Sociétés de la Fédération des droits de reproduction mécanique ... en exprimant leur reconnaissance et leur admiration pour les résultats obtenus par le BIEM, en faveur des titulaires du droit de reproduction mécanique, ... formulent le vœu que soit mise sans délai à l'étude la façon dont puissent être réglées à l'avenir les relations entre les Sociétés affiliées et le BIEM, d'une part, le BIEM et la Fédération, d'autre part.”

L'argument d'un contrat type entre les sociétés de gestion collective des droits d'enregistrement est développé au chapitre “BIEM” (paragraphe 657).

603. Le transfert des droits autorise la société à entreprendre toutes les activités en rapport avec la gestion collective des droits conférés. Ces activités sont énumérées et définies à l'article 2 du contrat type et englobent notamment toute action judiciaire :

“à intenter et poursuivre, tant en son nom personnel qu'au nom de l'auteur intéressé, toutes actions en justice contre toutes personnes physiques ou morales et toutes autorités, administratives et autres, responsables d'exécutions publiques illicites des œuvres dont il s'agit,”

“à transiger, compromettre, renvoyer à l'arbitrage, saisir tous tribunaux, toutes juridictions d'exception et d'ordre administratif.”

604. Le transfert des droits s'opère entre deux sociétés en fonction de leur qualité de personnes morales, comme précisé à l'article 2.iii) du contrat type. Cela signifie que toute aliénation en faveur de tiers sans le consentement de la société conférante ne produit pas d'effets :

“Le présent contrat étant conclu entre les Sociétés contractantes en considération de leur personne, il est formellement convenu que, sans autorisation expresse et par écrit de l'une des sociétés contractantes, l'autre société contractante ne pourra céder ou transférer à un tiers, de quelque façon que ce soit, tout ou partie de l'exercice des prérogatives, facultés et autres qu'elle tient dudit contrat... Tout transfert fait en méconnaissance de cette clause serait nul et non avenue de plein droit.”

605. La limitation territoriale du transfert des droits est précisée à l'article 6 du Contrat Type. Ces dispositions ne renvoient pas simplement au territoire d'exercice de chaque société de gestion collective, mais permettent qu'une société acquière les droits également pour des pays ou continents où elle n'exerce aucune activité directe. L'article 6 du contrat type est donc l'endroit où se manifeste toute tentative d'hégémonie.

606. Le catalogue des conditions liées au transfert des droits fait l'objet des articles 3 à 11 du contrat type. Ces conditions ne déploient aucune contrainte juridique si elles ne sont pas signées par les sociétés contractantes; sans ces signatures, elles restent de simples recommandations de la CISAC. A ce sujet, la CISAC n'exerce aucun pouvoir de décision ou de directive sur les activités de ses sociétés membres, qui restent “maîtresses de leur organisation interne”.

607. La pression exercée sur chaque société de gestion collective, en vue de se conformer et de respecter certaines règles de base dans l'exercice de ses activités, est donc une pression indirecte. Les sociétés n'acceptant pas ces règles se voient privées de la gestion des droits relatifs aux répertoires étrangers. Et sans obtenir le transfert de ces droits, la gestion collective du droit d'auteur reste terriblement fragmentaire et, par conséquent, inefficace (voir paragraphe 57).

608. Le caractère de contrainte juridique élève les conditions formulées aux articles 3 à 11 du Contrat Type au rang d'une codification des règles de conduite de la CISAC pour les sociétés de gestion collective du droit d'auteur. Ces règles seront brièvement commentées par la suite; leur rapport avec les différentes activités des sociétés de gestion collective est établi en citant les chiffres correspondants.

609. La première des conditions – et de loin la plus importante – se réfère à l'égalité de traitement des auteurs nationaux et étrangers, conformément aux dispositions fondamentales de la Convention de Berne. L'obligation d'égalité de traitement, telle que formulée à l'article 3 du Contrat Type, va très loin, parce qu'elle est maintenue même dans les cas de dispositions légales discriminatoires :

"Au surplus, les Sociétés contractantes s'engagent dans toute la mesure du possible à maintenir par des dispositions réglementaires opportunes appliquées en matière de répartition des droits le principe de la solidarité entre les membres de l'une et de l'autre Société, même là où par le jeu de la loi locale les œuvres étrangères font l'objet d'une discrimination."

Cette obligation d'égalité de traitement est répétée à l'article 7 du Contrat Type, en rapport avec la répartition des redevances, à l'article 8, relatif aux frais de gestion, et à l'article 9, concernant les décomptes et paiements.

610. Un deuxième groupe de conditions constitue les règles de répartition, réunies à l'article 7 du Contrat Type. Chaque société de gestion collective souscrit, en particulier, aux obligations suivantes :

- effectuer les travaux de répartition sur la base des relevés des œuvres exécutées ou radiodiffusées;
- englober toutes les redevances encaissées, sans exception, dans la répartition;
- respecter, en répartissant, la documentation fournie par l'autre société;
- appliquer la règle de Varsovie; et
- limiter la part éditoriale dans tous les cas à 50%.

Ces règles ont été commentées, de manière détaillée, aux paragraphes 455 à 486.

611. Les sociétés contractantes s'obligent mutuellement, selon les dispositions de l'article 8.i) du Contrat Type de représentation réciproque, à maintenir leurs frais d'administration dans des limites raisonnables (voir paragraphe 559).

612. Les sociétés contractantes consentent mutuellement, selon l'article 8.ii) du Contrat Type de représentation réciproque, à des déductions n'excédant pas 10% des redevances nettes pour alimenter les institutions sociales et culturelles en faveur de leurs auteurs, compositeurs et éditeurs membres (voir paragraphe 688 et suivants).

613. Par l'article 9 du Contrat Type, chaque société s'oblige à établir les décomptes en respectant certaines normes et à effectuer les paiements dans certains délais. À ce sujet, on se reportera aux commentaires du chapitre intitulé "Les décomptes", aux paragraphes 526 à 552.

614. Par l'article 11 du Contrat Type, les sociétés contractantes s'engagent à respecter la "Clause confédérale", qui contient les dispositions les plus discutées de tout le contrat et l'objet de nombreuses controverses, parce qu'elles concernent les accusations selon lesquelles les structures de la CISAC ressembleraient à celles d'un cartel. Cet article 11 est libellé comme suit :

- I. Les membres de chacune des Sociétés contractantes seront protégés et représentés par l'autre Société en vertu du présent contrat sans qu'il soit demandé auxdits membres d'accomplir des formalités auprès de la Société représentante et sans qu'il leur soit demandé d'adhérer à l'autre Société.*
- II. Pendant la durée du présent contrat, aucune des deux Sociétés contractantes ne pourra, sans le consentement de l'autre, admettre comme membre aucun sociétaire de l'autre Société ni aucune personne physique, firme ou Société ayant la nationalité de l'un des pays dans lesquels l'autre Société exerce son activité.*

- III. *Toutefois, la clause précédente ne saurait être interprétée comme interdisant à l'une quelconque des Sociétés contractantes de représenter dans ses propres territoires d'exercice les personnes qui bénéficient du statut de réfugié dans les pays de la Société représentante ainsi que, en vertu d'un mandat unilatéral, d'autres groupements de perception de droits d'exécution existant dans les territoires de l'autre Société lorsque l'unité de perception ne serait pas réalisable dans les territoires dont il s'agit.*
- IV. *Chacune des Sociétés contractantes s'engage à ne pas adresser de communication directe aux membres de l'autre, mais le cas échéant, à faire une telle communication par l'intermédiaire de l'autre Société.*
- V. *Tous incidents ou difficultés qui pourraient naître entre les deux Sociétés contractantes relativement à l'appartenance d'un ayant droit ou ayant cause seront réglés à l'amiable entre elles dans le plus large esprit de conciliation.*"

Malgré toutes les critiques et les exigences d'une liberté d'affiliation des auteurs – postulat présenté des deux côtés de l'Atlantique – ces dispositions ont fait leurs preuves. Elles répondent au désir de chaque société de gestion collective de réunir, dans ses rangs, la grande majorité des auteurs, compositeurs et éditeurs de son pays et de pouvoir disposer, de cette manière, du "portefeuille" le plus complet du répertoire national de musique. N'oublions pas qu'une telle position déteint sur sa représentativité et ainsi sur sa réputation.

615. Enfin chaque société marque son accord pour se faire contrôler par l'autre société. Il est à préciser, dans ce contexte, que la CISAC n'exerce aucune fonction de surveillance sur ses sociétés membres. Tous les contrôles s'effectuent exclusivement dans le domaine des relations contractuelles entre les sociétés de gestion collective du droit d'auteur. Ces dispositions de contrôle figurent notamment aux articles 4 et 5 du Contrat Type. S'ajoute l'obligation de se tenir informé des statuts et règlements, telle que stipulée à l'article 10.

616. Ces contrôles peuvent être exercés par le représentant d'une société auprès de l'autre société, à condition d'avoir consenti à sa désignation. L'article 5.iii) du contrat type est libellé ainsi :

"Chacune des Sociétés contractantes pourra nommer un représentant auprès de l'autre pour exercer en son nom le contrôle prévu aux alinéas i) et ii) ci-dessus. Le choix de ce représentant devra être soumis à l'approbation de la Société auprès de laquelle il sera accrédité; en cas de refus, celui-ci devra être motivé."

d. La Charte du droit d'auteur

617. Pendant 75 ans, la CISAC a observé avec une grande attention et un vif intérêt toutes les évolutions intervenues dans le domaine du droit d'auteur, dans les conditions de vie et de travail des auteurs, compositeurs et éditeurs, ainsi que dans les moyens techniques de diffusion et d'enregistrement des œuvres. D'une manière passionnée, elle a assisté et participé à quatre révisions de la Convention de Berne - 1928 à Rome, 1948 à Bruxelles, 1967 à Stockholm et 1971 à Paris. Elle s'est occupée de très près des préparatifs et des conséquences de la Convention universelle sur le droit d'auteur (conclue en 1952 à Genève), sans délaisser les problèmes des droits voisins qui ont abouti à la Conférence diplomatique de Rome, à l'automne 1961.

618. À cette participation active à la vie du droit d'auteur, vie assez mouvementée au cours des dernières décennies, s'est parfois mêlé le désir de s'arrêter un instant, de se consacrer à une rétrospective et d'essayer de distiller l'essence des expériences sous forme de synthèse et de perspectives. Le plus grand effort dans ces prises de position fondamentales a conduit à la "Charte du droit d'auteur" qui a fait l'objet d'une brochure élaborée par la Commission juridique et de législation placée à l'époque sous la direction de M. Valerio de Sanctis, éminent juriste italien. Cette "Charte du droit d'auteur" fut adoptée par le congrès de la CISAC à Hambourg, en 1956, stipulant que :

"cette Charte affirme de façon solennelle la doctrine de base de la Confédération."

619. La lecture de la Charte est recommandée à tous ceux qui s'intéressent à la gestion collective du droit d'auteur. Elle ne nécessite pas d'être analysée ou commentée sous tous les aspects; mais qu'il soit permis d'accentuer brièvement quelques considérations cardinales.

620. Contre vents et marées d'une consommation en masse croissante de la musique, de la littérature et des films, menant à des comparaisons de ces œuvres avec d'autres produits du marché, la Charte souligne et confirme la primauté absolue de l'auteur comme créateur de l'œuvre, seul à décider du sort de son œuvre. Répondant à la libre circulation de l'information qui creuse peu à peu les digues les plus solides du droit d'auteur, la Charte rappelle ceci :

"Il faut se garder de confondre l'idée de la protection des intérêts généraux que comporte la libre diffusion de la culture et de l'information avec l'idée de la protection d'intérêts industriels et commerciaux qui relèvent de l'exploitation des œuvres de l'esprit. L'intérêt de l'auteur est de voir ses œuvres répandues le plus largement possible et c'est par la protection de la création intellectuelle à sa source que le développement général de la culture et sa diffusion dans le monde sont favorisés de la manière la plus efficace."

621. Tout aussi énergique est la riposte de la Charte à tous les pronostics, avec une forte influence anglo-américaine, selon lesquels l'avenir professionnel des auteurs se dessine comme employés des grandes entreprises multimédias, perspectives qui devraient être suivies en conséquence par l'alignement du droit d'auteur. Avec toute la force d'un anathème, la Charte déclare :

"Le titre justificatif du droit d'auteur résidant dans l'acte de création intellectuelle, c'est uniquement en la personne physique de son ou de ses créateurs que ce droit peut prendre naissance. Une personne morale ne peut jamais être considérée comme le titulaire originaire du droit d'auteur sur une œuvre de l'esprit. Il importe d'écarter comme inadmissible la conception de l'auteur simple salarié d'une entreprise industrielle à laquelle l'œuvre reviendrait de droit comme un produit quelconque."

622. La Charte contient également la définition la plus précise et la plus condensée des principes régissant la gestion collective du droit d'auteur, stipulant au paragraphe 9 :

"L'auteur doit être associé à la fortune de son œuvre, de telle façon que le principe général de sa participation au succès économique de celle-ci s'affirme dans les rapports entre les auteurs, d'une part, et des industries et des usagers, d'autre part, et ce, dans tous les cas où c'est possible, sous forme d'un pourcentage sur les revenus bruts de l'utilisation de l'œuvre, quelles qu'en soient les formes et modalités d'expression et de reproduction."

623. Cette Charte fut amendée, en 1992, par une "Déclaration sur la gestion collective des droits des auteurs", qui n'atteint cependant pas la richesse et la force d'expression de la Charte de 1956.

e. La coopération et le projet CIS

624. Comme indiqué à plusieurs reprises, les sociétés nationales de gestion collective entrent à la CISAC en tant que membres autonomes et restent "maîtresses de leur organisation interne". La CISAC attend même des sociétés candidates qu'elles "disposent d'un appareil efficace de perception et de répartition" avant de les accepter comme membres.

625. Cette autonomie englobe tous les procédés administratifs et techniques dont notamment l'informatique. Le traitement électronique des données a été introduit auprès de chaque société de façon indépendante, sans aucun plan CISAC, et quelques installations sont même entourées d'une grande discrétion, empêchant ainsi tout échange de données à ce sujet.

Dans le passé, quand une société de gestion collective assistait une société-sœur en matière d'informatisation, il s'agissait largement d'une transplantation de programmes et de méthodes, souvent dépourvue de solutions standard. Ainsi, aucun logiciel modèle pour le traitement informatique des données n'existait en rapport avec la gestion collective du droit d'auteur.

626. Dans ces conditions, la CISAC s'était limitée à jeter des ponts entre les différentes procédures nationales afin de faciliter la coopération entre les sociétés membres. Cet effort ressort de l'article 4 des statuts de la CISAC :

"de coordonner les activités techniques entre les Sociétés d'auteurs et compositeurs et d'assurer leur collaboration dans ce domaine."

Les points ci-dessous ont été créés très tôt :

- 1931 fiche internationale (par. 235)
- 1934 règle de Varsovie (par. 478)
- 1936 contrat de représentation réciproque (par. 597)
- 1955 cue-sheet (par. 242)
- 1974 bandes magnétiques de décompte (par. 534).

627. Ils ont été renforcés lorsqu'il s'est avéré utile de disposer de bases de documentation communes et, ainsi, ont été introduites la documentation CAE (par. 220) en 1973 et la documentation WWL en 1983 (par. 245). Ces bases communes de documentation n'ont pas été érigées par la CISAC. Il a été décidé que la documentation CAE serait établie et tenue à jour par la société suisse SUISA et celle relative à WWL par la société américaine ASCAP. Les deux documentations sont en principe à la disposition de toutes les sociétés membres de la CISAC.

628. Ce rôle de simple coordinatrice, sans s'occuper des procédés de gestion collective du droit d'auteur eux-mêmes, explique les orientations de la CISAC dans le domaine de la formation. Contrairement à d'autres organismes internationaux – comme par exemple ceux de l'aviation civile – la CISAC ne s'est pas tournée vers des centres de formation spécifiques, destinés à inculquer des connaissances de base et le savoir-faire particulier à tous ceux qui s'occupent, en tant que directeurs, chefs de division ou spécialistes, de la gestion collective du droit d'auteur dans les différents pays. En d'autres termes : le chemin d'une coopération harmonieuse par le truchement d'une formation homogène n'a jamais été emprunté par la CISAC. Chaque société nationale s'est occupée elle-même de la formation de ses cadres et de son personnel à l'interne; éventuellement ils étaient envoyés en "stage" auprès d'une société-sœur.

629. Les questions touchant à la formation a été abordée par l'OMPI, qui a organisé depuis plus de 20 ans des cours d'initiation à la gestion collective du droit d'auteur trouvant l'appui de sociétés nationales.

630. Dans ce contexte, il faut mentionner les Comités régionaux de la CISAC. Selon l'article 8 des statuts de la CISAC, ces comités régionaux sont chargés :

"du perfectionnement des Sociétés d'auteurs existantes et de la création de telles sociétés lorsqu'il n'en existe pas."

Cette tâche englobe l'effort de formation. En Amérique du Sud, on est passé à l'action. Depuis 1994, le Comité ibéro-américain de la CISAC a organisé à Montevideo, auprès de la société uruguayenne AGADU, des cours de formation avec des programmes ambitieux. Plus de 200 cadres et spécialistes des sociétés d'Amérique latine ont élargi de cette manière leurs connaissances et capacités professionnelles.

631. Il est évident que le projet CIS de la CISAC, comme indiqué aux paragraphes 252 à 260, continuera de jeter des ponts entre les différentes procédures nationales. Les sociétés membres à l'époque du CIS resteront

“maîtresses de leur organisation interne”. Mais la multiplication des moyens techniques de transmission des données – et surtout l’Internet – conduira à des exigences de normalisation accrues et toute norme respectée sera suivie d’un rapprochement des systèmes.

2. LE BIEM

632. Le “Bureau international de l’édition mécanique” (BIEM) a été érigé sous forme d’une société civile selon les dispositions des articles 1832 et suivants du Code civil français. Son siège est fixé à Paris, depuis sa fondation, en 1929. Il compte, en 2002, 27 sociétés associées et 12 sociétés adhérentes sans droit de vote, réparties comme suit :

Continents	Sociétés associées	Sociétés adhérentes
Afrique	2	1
Amérique du Nord	2	1
Amérique du Sud	2	3
Asie	2	3
Australie	-	1
Europe	19	3

a. Quelques mots d’histoire

633. L’histoire du BIEM reflète l’évolution de la technique d’enregistrement des sons. Le rêve de capter, conserver et reproduire les sons a inspiré les recherches de plusieurs générations. Elles ont conduit tout d’abord à des appareils mécaniques qui produisaient des sons au moyen de lamelles vibrantes ou des tuyaux. Ces “boîtes à musique”, comme on les appelait, ont été fabriquées à l’échelon industriel, notamment en France, en Suisse et au Sud de l’Allemagne, vers la fin du XVIII^e siècle et surtout au XIX^e. Les gouvernements ont pris soin d’exempter cette fabrication de toute obligation vis-à-vis des auteurs, exemption lourde de conséquences. Une loi française, spécialement promulguée le 16 mai 1866 à l’appui de l’industrie des boîtes à musique, stipulait :

“La fabrication et la vente des instruments servant à reproduire mécaniquement des airs de musique qui sont du domaine privé ne constituent pas le fait de contrefaçon musicale prévu et puni par la loi du 19 juillet 1793, combiné avec les articles 424 et suivants du Code pénal.”

634. Une exemption similaire se trouve dans les Actes de la Conférence de la Convention de Berne de 1886; le paragraphe 3 du “Protocole de clôture” fut libellé ainsi :

“Il est entendu que la fabrication et la vente des instruments servant à reproduire mécaniquement des airs de musique empruntés au domaine privé ne sont pas considérées comme constituant le fait de contrefaçon musicale.”

635. La grande percée de la reproduction mécanique vers l’enregistrement et la reproduction directe des sons fut celle de Thomas Alva Edison en 1877 avec l’invention du phonographe. Dix ans plus tard, Emil Berliner remplaça le cylindre en étain battu par le disque et inventa le “gramophone”. Vers la fin du siècle, ces nouveautés ont conquis les marchés et ont attiré l’attention du grand public, en particulier celle des éditeurs de musique.

636. Les éditeurs de musique ont considéré avec pertinence le disque comme une “édition sonore”. Les auteurs, par la signature de contrats d’édition, leur cédaient tous les droits de publication et d’édition de leurs œuvres. Les éditeurs se sont donc tournés vers les producteurs de disques et ont exigé que leurs produits ne puissent être fabriqués et mis en circulation qu’avec leur consentement, réclamant à ce sujet des redevances. Au refus des producteurs, la Chambre syndicale des éditeurs de musique en France répondit en intentant un

procès qu'elle perdit sur toute la ligne en 1898. Les juges ont assimilé les disques aux boîtes à musique, c'est-à-dire qu'ils les ont considérés comme des "instruments à reproduire mécaniquement des airs de musique" selon la loi française de 1866. Ainsi, les producteurs de disques jouissaient de l'exemption du droit d'auteur.

637. "En 1901, un personnage nouveau entre en scène; son action devait être l'origine d'une éclatante revanche des éditeurs contre l'industrie phonographique française, personnifiée à l'époque par la puissante maison Pathé. Il s'agit d'un fonctionnaire retraité de l'Administration des contributions indirectes, nommé Vives... Un jour, en regardant les vitrines des grands boulevards, il resta pensif devant celle d'un marchand de musique qui exposait des phonographes et tout un répertoire de disques à saphir allant de l'ouverture de "Poète et Paysan", en passant par la musique de la Garde républicaine, à la chansonnette de Polin et à la polka pour deux petites flûtes. Vives comprit qu'il était injuste que l'on pût s'emparer sans bourse délier d'œuvres musicales protégées pour en faire des disques. Curieux de nature, il s'enquit de la situation et apprit la perte du procès intenté par la Chambre syndicale des éditeurs de musique. Il sentit tout de suite que la question avait été mal posée, que le disque qui connaissait déjà un très grand succès de vente constituait une édition sonore sans assimilation possible avec les "instruments mécaniques" visés par la loi française de 1866" (Philippe Parès, Histoire du droit de reproduction mécanique, La Compagnie du Livre, Paris, 1953; pages 36/37).

638. Vives obtint un mandat des éditeurs, l'autorisant à intenter en leur nom, mais à ses risques et périls exclusifs, un procès à l'industrie phonographique. En échange, les éditeurs s'engageaient à lui confier la gérance de leurs droits de reproduction phonographique si ceux-ci venaient à être reconnus, et stipulaient, dans cette éventualité, un pourcentage de 40% desdits droits à titre de rémunération en faveur de leur mandataire.

639. Vives perdit son procès en première instance, mais obtint gain de cause en appel et en cassation. "L'arrêt du 1^{er} février 1905 constitua la première jurisprudence française solide, reconnaissant aux auteurs ou à leurs cessionnaires un droit de reproduction sur les disques..." (Philippe Parès, op. cit. page 38). Par la suite, Vives mandaté par les éditeurs de musique, s'occupa de gestion collective des droits de reproduction phonographique. Mais ayant hâte d'en tirer un profit immédiat, il vendit rapidement sa participation.

640. Après plusieurs reventes, fut créée la Société générale d'édition phonographique et cinématographique, EDIFO, et ce n'est qu'à partir de 1909, sous la conduite de Georges Delavenne, que la gestion collective "commença vraiment à fonctionner, tant en France qu'à l'étranger" (Philippe Parès, op. cit., page 57). Les sociétaires étaient les éditeurs français de musique. EDIFO commença à fonder des agences à l'étranger : MECOLICO à Londres, une succursale EDIFO à Turin, AMMRE à Berlin, une agence EDIFO à Buenos Aires, un bureau EDIFO à New York, MECHANLIZENZ à Berne, NCB à Copenhague, USMA à Belgrade, et SOBEDA à Bruxelles.

641. "En 1927, la direction d'EDIFO s'avisa de répondre à la concentration opérée par l'industrie phonographique européenne par la constitution d'un organisme international auquel les principaux titulaires de droits de reproduction mécanique confieraient le soin de traiter en leur nom avec la puissante organisation des fabricants. En effet, à l'époque, plusieurs centaines de fabriques, disséminées dans tous pays, furent achetées par un même capital. Ce véritable trust ... constituait pour les auteurs un danger extrêmement grave... La formidable puissance d'argent que représentait tout à coup le trust phonographique pouvait alors emporter comme un fétu de paille les résistances locales que l'auteur pouvait opposer à ses débiteurs. De cet état de chose naquit, le 21 janvier 1929, le BIEM, à seule fin de stopper toute velléité d'offensive de la part de l'industrie; de soumettre l'industrie dans le monde entier à un régime d'exploitation favorable pour l'auteur; de donner à la France l'initiative dans cette action de défense des auteurs" (Philippe Parès, op. cit., page 58).

642. La mise sur pied du BIEM fut l'œuvre d'Alphonse Tournier, homme dynamique et plein d'énergie qui dirigeait auparavant la maison EDIFO. Celle-ci poursuivit ses activités de gestion collective en France. Les sociétés-filles, bureaux et agences à l'étranger se regroupèrent au sein du BIEM qui se consacra à sa tâche

principale, la négociation d'un contrat type avec la Fédération internationale de l'industrie phonographique (IFPI), assurant ainsi aux éditeurs et auteurs des redevances appropriées relatives à la fabrication des porteurs de sons. Ce contrat type est commenté aux paragraphes 663 à 670.

643. Les auteurs sont demeurés longtemps dans l'expectative. En 1930, la Société des auteurs et compositeurs dramatiques, SACD, a signé un contrat d'une durée de 10 ans avec l'EDIFO, confiant à cette société la perception des droits pour les œuvres de son répertoire. Mais les auteurs ne se sentaient pas à l'aise dans l'EDIFO; ils se heurtaient surtout au taux invariable de 40% de déduction au titre des frais d'administration. "Un mouvement d'opposition à l'EDIFO naquit au sein de l'Union syndicale de défense professionnelle des auteurs, compositeurs et éditeurs, USACE, ... qui entreprit d'organiser un département de perception des droits mécaniques pour le compte des auteurs avec pour objet de prouver que cette perception était possible moyennant une commission de 10%" (Philippe Parès, op. cit., page 61).

644. "En avril 1935, EDIFO était dans l'obligation d'accepter de se mettre en liquidation amiable. Comment EDIFO avait-elle pu en arriver là? Tout simplement par suite d'une gestion à la fois de plus en plus familiale, imprudente et dispendieuse, qui ne pouvait que mener au désastre... La crise générale des affaires qui sévit en France et dans le monde entre 1930 et 1935 toucha particulièrement le commerce des disques; il s'ensuivit des baisses de recettes considérables... Une gestion prudente aurait pu surmonter aisément ces difficultés passagères, mais il n'en fut pas ainsi. EDIFO se trouva dans la nécessité de passer la main. L'occasion se présentait donc pour les auteurs de profiter de la déconfiture d'EDIFO pour ressaisir l'administration générale d'un droit que l'imprévoyance et la pusillanimité des éditeurs avait laissé accaparer par une société commerciale pendant vingt-cinq ans" (Philippe Parès, op. cit., page 63).

645. La liquidation d'EDIFO s'accompagna d'une première tentative d'incorporer la gestion collective des droits de reproduction dans les activités de la SACEM. Une note, adressée par l'USACE en mai 1935 à la SACEM, contenait le passage suivant :

"... que les circonstances présentes sont de nature à permettre d'instituer enfin, définitivement en France, l'administration des droits mécaniques des auteurs, compositeurs et éditeurs par tous les intéressés, réunis en une véritable Société d'auteurs, et non par une seule catégorie ou par quelques-uns d'entre eux seulement ou même, ainsi que cela s'est vu dans le récent passé, par une société commerciale" (Philippe Parès, op. cit., pages 198/199).

Au lieu de cette intégration fut fondée la Société de droits de reproduction mécanique (SDRM).

646. Cette crise et nouvelle orientation française, en 1935, n'affectèrent guère le BIEM qui restait "au-dessus de la mêlée". Mais ses aspirations en faveur d'un empire international de gestion collective, comme contrepoids à l'industrie phonographique, se heurtaient à la conviction des auteurs qui considéraient que leurs droits étaient mieux sauvegardés dans leurs sociétés nationales qui répondaient nettement mieux à leurs désirs. Le "déficit d'influence des auteurs" qui se transplantait de l'EDIFO au BIEM constitua un inconvénient considérable. Le BIEM ne se développait pas en tant que foyer des auteurs.

647. Les développements de la radiodiffusion et les innombrables exécutions publiques de musique au moyen de disques fortifiaient les positions des sociétés nationales de gestion collective. Cette évolution allait de pair avec les progrès en matière de documentation et avec l'arrivée de l'informatique. La dualité entre une société nationale et une agence du BIEM, dans le même pays et pour le même répertoire de musique, se justifiait de moins en moins. La question de l'intégration de la gestion collective des droits de reproduction dans celle des droits d'exécution publique et de radiodiffusion s'est posée dans de nombreux pays où on y répondit affirmativement, contrairement à la SACEM (voir le paragraphe 646).

648. Le mouvement de concentration conduisit dans la plupart des pays concernés à la fusion de la société-fille du BIEM avec la société nationale de gestion collective, comme par exemple en Allemagne, Italie, Belgi-

que, Suisse, Hongrie, etc. La France et les Pays-Bas connurent la formule du "jumelage" (SACEM-SDRM et BUMA-STEMRA), avec des effets similaires à une fusion. En Scandinavie, le Nordisk Copyright Bureau, NCB, fut repris par les sociétés nationales du Danemark, de la Finlande, de la Norvège et de la Suède. Et l'unique reliquat de l'ancien empire BIEM, AUSTROMECHANA à Vienne, s'est converti en société nationale autrichienne.

649. Cette évolution aboutit, en 1968, à une réforme substantielle du BIEM. Dorénavant, il ne reconnaissait que les sociétés nationales de gestion collective comme associées. Celles-ci reprenaient toutes les activités de documentation et de répartition afférentes aux droits de reproduction. Il fut mis un terme aux activités du CIDR, Centre de documentation et de répartition internationale. Les sociétés associées et adhérentes se confièrent leurs répertoires directement par la signature de contrats de représentation réciproque et le BIEM, à partir de 1968, ne disposa plus de droits. En conséquence de toutes ces modifications, le titre fut changé en: "Bureau international des sociétés gérant les droits d'enregistrement et de reproduction mécanique", tout en maintenant l'abréviation "BIEM".

650. En résumé, on constate que le BIEM exerce, depuis 1968, les fonctions d'une agence spécialisée au service des sociétés nationales de gestion collective. Il est chargé de la négociation, avec l'industrie phonographique internationale, réunie au sein de l'IFPI, des conditions et notamment des redevances de droit d'auteur relatives à la production et à la vente des porteurs de sons (par. 663 à 670).

651. L'histoire du BIEM montre pourquoi cet organisme n'a jamais pu atteindre un rayonnement mondial, comparable à celui de la CISAC. Les activités du BIEM sont toujours restées concentrées dans les pays disposant d'industries phonographiques de taille. En outre, les éditeurs de musique anglo-américains n'ont jamais admis la gestion collective des droits de reproduction, considérant que cette activité faisait partie de leur propre domaine. Ainsi, la zone d'action du BIEM est restée essentiellement limitée à l'Europe continentale, comme indiqué au paragraphe 633.

652. Peut-on penser à l'intégration du BIEM dans la CISAC? La CISAC ne s'est jamais livrée à des négociations de tarif. Cette abstention correspondait et correspond toujours à la volonté de ses sociétés membres qui se réservent une totale autonomie tarifaire. Cette autonomie, dans le secteur des droits de reproduction, pourrait gêner la libre importation et exportation des porteurs de sons. Un consensus international de base au sujet des conditions et redevances répond donc, selon l'avis des sociétés de gestion collective et de l'industrie phonographique, aux exigences d'un marché libre sans frontières. Le BIEM exerce donc une fonction spéciale et indispensable qui ne pourrait pas être assumée par la CISAC.

b. La procédure d'admission

653. Selon l'article 11 des statuts du BIEM, les demandes d'admission seront adressées au Secrétaire général du BIEM, puis transmises par celui-ci au Comité de direction. Ce dernier vérifie si la société candidate, d'une part, gère les droits d'enregistrement et de reproduction mécanique ou dispose, en vertu de ses statuts, de la capacité de gérer lesdits droits; et d'autre part, dispose bien d'un appareil administratif approprié.

654. En comparant ces conditions d'admission avec celles de la CISAC (par. 591 et suiv.), on constate que l'admission de nouvelles sociétés se consacrant à la gestion collective des droits voisins procède d'une approche différente pour le BIEM.

655. Le BIEM n'exige pas, contrairement à la CISAC, "des documents financiers justificatifs faisant ressortir que la société garantit, par une gestion efficace, la perception et la répartition des redevances". Cela signifie qu'une jeune société peut présenter sa demande d'admission comme mesure préparatoire avant même de débiter ses activités de gestion. Cela lui permet d'obtenir la signature de contrats de représentation réciproque avant d'entamer des négociations tarifaires avec les principaux usagers ou clients.

656. Dans ce contexte, qu'il soit permis d'attirer l'attention sur le fait que le BIEM s'assure, de par l'article 7.1) de ses statuts, que "chaque société associée s'engage à confier la gérance de son répertoire aux autres sociétés associées pour leurs territoires d'exploitation." Cela signifie qu'une société s'associant au BIEM peut compter obtenir rapidement la représentation des répertoires étrangers, contrairement à la CISAC où la conclusion des contrats de représentation réciproque peut durer parfois des années.

c. Le contrat de représentation réciproque entre les sociétés de gestion collective des droits de reproduction

657. Comme indiqué au paragraphe 649, les contrats de représentation réciproque entre les sociétés nationales de gestion collective dans le domaine des droits de reproduction furent introduits à partir de 1968. Avant cette date, le BIEM exigeait le transfert de tous les droits à son organisation, mandatant ses sociétés-filles, bureaux et agences dans les différents pays par la suite.

658. De nombreuses dispositions des contrats de représentation réciproque dans le domaine des droits de reproduction correspondent à celles des contrats de la CISAC pour les droits d'exécution publique et de radiodiffusion (voir les paragraphes 597 à 616). Les développements qui suivent, traiteront donc des particularités du droit de reproduction.

659. Les droits d'exécution publique et de radiodiffusion font, le plus souvent, l'objet d'autorisations globales de la part des sociétés nationales de gestion collective. Tel n'est pas le cas pour la reproduction de la musique. La première reproduction d'une œuvre musicale, sur disque ou cassette du commerce, correspond à la première publication et exige, le plus souvent, le consentement exprès de l'auteur et, le cas échéant, de l'éditeur. Ce consentement ne peut être obtenu que par consultation cas par cas. Les contrats de représentation réciproque sont donc marqués par l'obligation mutuelle de consultation œuvre par œuvre.

660. Cette obligation de consultation se réduit dans les pays qui ont prévu dans leur législation nationale une licence légale selon l'article 13.1) de la Convention de Berne, libellée ainsi :

"Chaque pays de l'Union peut ... établir des réserves et conditions relatives au droit exclusif de l'auteur d'une œuvre musicale et de l'auteur des paroles, dont l'enregistrement avec l'œuvre musicale a déjà été autorisé par ce dernier, d'autoriser l'enregistrement sonore de ladite œuvre musicale..."

661. Le principe de la CISAC selon lequel chaque société décide du pourcentage de déduction pour couvrir ses frais effectifs d'administration (voir le paragraphe 611) n'a jamais été retenu par le BIEM. Il a maintenu la tradition des catégories de taux (voir le paragraphe 561) et les sociétés pratiquent un régime de réciprocité en appliquant le même taux de déduction que leur partenaire, nonobstant le fait que la déduction dépasse le montant nécessaire pour couvrir les frais. En d'autres termes : l'esprit de solidarité de la CISAC ne trouve qu'un faible écho au BIEM.

662. Pour les mêmes motifs, le BIEM s'est toujours catégoriquement refusé à accepter une déduction quelconque destinée à la prévoyance sociale des auteurs ou à la promotion culturelle. Le "déficit d'influence des auteurs", mentionné au paragraphe 646, connaît, dans ce secteur, un long retentissement. Il est à regretter que la prévoyance sociale des auteurs, dans le domaine de la gestion collective de leurs droits, soit toujours limitée, au seuil du troisième millénaire, aux seuls droits d'exécution publique et de radiodiffusion !

d. Le contrat type BIEM-IFPI

663. Peu de temps après sa fondation, le BIEM a négocié avec l'IFPI un "contrat type pour l'industrie phonographique" (par. 642). Ce contrat a pour but de préciser les conditions de droit d'auteur et de fixer les redevances pour l'exploitation phonographique de la musique de façon uniforme et homogène. Le premier contrat type fut conclu en 1929, année de la fondation du BIEM. Il a été renouvelé, renégocié, complété et amendé périodiquement; la dernière version porte la date du 30 juin 1998.

664. A l'origine, le contrat type était conçu comme un contrat complet et entier pouvant être signé par chaque producteur de disque, dans n'importe quel pays, et excluant toute possibilité de modification. De même, les sociétés-filles, les agences et bureaux du BIEM de tous les pays devaient se conformer à la formule "à prendre ou à laisser". Avec l'entrée des sociétés nationales de gestion collective, ce "diktat contractuel" s'est adouci. Le contrat type s'est transformé peu à peu en contrat-cadre, prévoyant des négociations complémentaires au niveau national.

665. Le contrat type compte parmi les contrats de droit d'auteur les plus complets. Toutes les questions qui se sont posées au cours de sa longue vie, dépassant 70 ans, ont laissé leurs traces dans le texte. Il est recommandé de le lire souvent pour se rendre compte de la complexité de la gestion collective afférente aux droits de reproduction. Il serait trop ardu d'en commenter toutes les dispositions; aussi ce qui suit met en lumière uniquement quelques clauses d'importance particulière.

666. Au paragraphe 659, il a été souligné que la première reproduction d'une œuvre musicale sur disque ou cassette du commerce exige le consentement exprès de l'auteur et, le cas échéant, de l'éditeur. Le producteur, en signant le contrat type, n'obtient pas une autorisation globale lui permettant de puiser à sa guise dans le répertoire mondial de la musique. Il s'oblige à déclarer les œuvres qu'il a choisies d'être reproduites sur ses disques ou cassettes (article X du contrat type). La société nationale répond en autorisant, œuvre par œuvre, leur utilisation aux fins phonographiques, ou en réservant sa décision, faute de réaction de la part des auteurs ou éditeurs, ou encore en refusant l'autorisation en cas d'opposition formulée par les auteurs ou éditeurs. Les abréviations suivantes sont utilisées :

PM	pas membre
SAI	statut actuellement inconnu
PAI	propriétaire actuellement inconnu.

667. En ce qui concerne les redevances, le BIEM a réussi, pendant toute la durée du contrat type, à imposer à l'industrie phonographique le principe d'une participation des auteurs, compositeurs et éditeurs sous forme de pourcentage sur le produit de la vente des disques ou cassettes. Cette participation correspond exactement à 10% et se trouve donc au voisinage du principe du dixième – ou de la dîme – commenté aux paragraphes 354 à 368. Le BIEM forme donc une véritable et solide forteresse pour la défense des aspirations pécuniaires des auteurs, compositeurs et éditeurs. Sa ténacité et son engagement inlassable en faveur de l'obtention de redevances équitables méritent d'être reconnus et soulignés.

668. Le libéralisme croissant des marchés a conduit à l'abandon des prix de vente au détail fixes des disques et cassettes. Le BIEM a perdu, par conséquent, sa base précise pour le calcul des redevances. Il a adopté comme nouvelle base "le prix le plus élevé applicable à l'exemplaire considéré tel que publié par le producteur (PPD) en vue de la vente au détail au jour de la sortie du magasin de dépôt". La redevance s'élève à 11% au brut et, après avoir pris en considération les rabais et escomptes de coutume, à 10% au net.

669. Des divergences continuelles ont séparé le BIEM et l'IFPI au sujet de questions "doctrinaires", s'agissant par exemple de savoir si le coût de la pochette de disque ou du boîtier de la cassette est à incorporer ou à déduire dans le calcul du montant de la redevance. Les disputes autour des "retours" – les disques et cassettes retournant au magasin de dépôt – ont aussi nécessité de l'endurance. Mais à l'issue de marchandages serrés, le BIEM et l'IFPI se sont régulièrement mis d'accord sur des solutions pragmatiques ne compliquant pas trop la gestion collective.

670. Une offre commerciale en abondance et des procédés de fabrication plus rationnels ont déclenché une baisse des prix de vente. Le BIEM s'est mis en garde au bon moment contre la dégradation imminente des redevances en proposant des redevances minimum, fixées à deux tiers des prix PPD pratiqués (article VI du contrat type). Ces redevances minimales font également l'objet de négociations et de réajustements périodiques. L'importance de ce "barrage" est prouvée par le fait qu'un tiers à peu près de la production phonographique se règle en application de ces redevances minimales.

3. LES SOCIÉTÉS-SŒURS

a. Les débuts et le développement de la gestion collective

671. Des décennies durant a régné l'opinion selon laquelle la gestion collective du droit d'auteur s'opérait exclusivement dans l'intérêt des auteurs, compositeurs et éditeurs. Par conséquent, la gestion collective de leurs droits dépendait de leur volonté de s'unir et de prendre cette gestion en main. Jusqu'à la veille de la deuxième guerre mondiale, toutes les sociétés de gestion collective ont été créées par l'association volontaire des auteurs, compositeurs et éditeurs.

672. Quand les auteurs nationaux hésitaient à exercer la gestion collective de leurs droits, ils s'exposaient à l'installation d'agences de sociétés étrangères dans leur pays. Leurs effets ne sauraient satisfaire personne et leur gestion est très coûteuse. Elles sont impopulaires dans le pays, considérées comme une intrusion étrangère et négligent les intérêts des auteurs, compositeurs et éditeurs nationaux. Les faiblesses et abus des agences ont attiré parfois l'attention des gouvernements. En Suisse, par exemple, le Parlement a contribué à la mise sur pied d'une société nationale et lui a octroyé un monopole légal pour que l'agence étrangère soit obligée de fermer.

673. Les auteurs des jeunes États, nés à l'époque de la décolonisation, n'étaient pas en mesure, dans la plupart des cas, de se doter de leurs propres sociétés nationales de gestion collective. Ainsi, en Afrique francophone, les gouvernements ont prêté leur concours à l'établissement des bureaux de gestion collective. Ce fut le cas en Algérie, au Bénin, au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Mali, au Niger, au Sénégal et au Togo. Par la suite, ces bureaux se sont développés pour fonctionner en sociétés d'auteurs, instituant, par exemple, des assemblées générales des auteurs et des conseils d'administration.

674. En Afrique anglophone, les auteurs ont été, pendant une première phase, abandonnés à leur triste sort. Les sociétés nationales qui se sont formées dans quelques pays sont restées en marge de l'étranger et n'ont jamais réussi à voler de leurs propres ailes. En 1990 à l'île Maurice, on a assisté à une nouvelle orientation basée sur le modèle des "joint ventures". L'État et les auteurs se sont unis d'un commun effort pour organiser la gestion collective du droit d'auteur dans leur pays. Cette solution a été suivie aussi au Malawi et en Tanzanie.

675. En Amérique latine, les sociétés de gestion collective se sont créées uniquement à l'initiative des auteurs nationaux. Les éditeurs de musique n'ont guère appuyé leurs efforts – contrairement à l'Europe où l'édition musicale constituait une des forces motrices de la gestion collective. Malgré le caractère entièrement privé des sociétés de gestion collective latino-américaines, certains États ont eu une politique interventionniste freinant leur développement par de lourdes procédures administratives.

676. Même la SACEM à Paris, qui est restée longtemps le symbole de la gestion collective purement privée du droit d'auteur, a été obligée d'accepter une surveillance de l'État, quand il s'est agi, en 1985, d'incorporer les rémunérations légales des cassettes vierges dans la gestion collective.

677. L'intérêt croissant des pouvoirs publics pour la gestion collective du droit d'auteur est allé de pair avec l'augmentation du poids économique de celle-ci. On constate que les auteurs, compositeurs, éditeurs et les États se concertent pour considérer la gestion collective comme une institution indispensable et bénéfique à la vie musicale de tout pays. Il en résulte, le plus souvent, une heureuse consolidation de la position des auteurs, surtout dans les pays où ceux-ci continuent à jouir, sur le plan interne, d'une certaine autonomie, et où les pouvoirs publics veillent attentivement au traitement égal des auteurs nationaux et étrangers et obligent les grands usagers, avant tout les organismes de radiodiffusion et télévision de l'État, à respecter le droit d'auteur à la lettre.

b. Les auteurs, compositeurs et éditeurs désireux de passer d'une société à l'autre

678. L'importance d'un répertoire national, comme décrite aux paragraphes 263 à 267, conduit chaque société de gestion collective à s'efforcer de regrouper l'ensemble des auteurs, compositeurs et éditeurs nationaux d'une manière aussi complète que possible.

679. A cette représentation compacte des auteurs, compositeurs et éditeurs nationaux s'oppose leur liberté d'association, à savoir leur libre décision de s'affilier à une société de gestion collective ou d'y renoncer, et leur pouvoir de choisir la société d'auteurs de leur préférence.

680. La CISAC a cherché à trancher ce conflit d'intérêts en insérant, dans le contrat de représentation réciproque, la "clause confédérale" de l'article 11.2) (voir le paragraphe 614).

681. Cette clause a été considérée comme une émanation exagérée de l'appétit monopolistique des sociétés de gestion collective. Par son abolition, on a cherché à maintenir un reste de concurrence entre les sociétés d'auteurs. Ainsi, cette clause a disparu à l'intérieur du marché commun européen. Mais le problème de la représentativité de la société nationale demeure. Une société, abandonnée par la plus grande partie des "grands ténors", aura de la peine à s'imposer vis-à-vis de sa clientèle nationale, même si elle est investie de la représentation du répertoire mondial de la musique dans son pays.

682. Une solution intermédiaire est offerte par l'affiliation à plusieurs sociétés de gestion collective, avec une démarcation territoriale des apports (voir également le paragraphe 127). Ce procédé permet à la société de gestion collective de chaque pays de réunir l'ensemble des auteurs nationaux pour l'exercice du droit d'auteur dans leur pays de naissance et d'offrir à ces auteurs la possibilité de s'affilier à des sociétés de leur préférence pour d'autres pays. Ce procédé est particulièrement recommandable pour toute jeune société débutant ses activités de gestion collective. De nombreux auteurs nationaux, déjà liés à des sociétés étrangères, pourraient ainsi maintenir leurs rapports, en excluant seulement le territoire de leur Etat de naissance confié à leur société nationale.

683. Le BIEM ne connaît pas de "clause confédérale", mais le problème d'affiliation des auteurs à la société de leur pays de naissance se pose de la même manière. Le procédé de la subdivision des territoires de gestion, comme indiqué au paragraphe précédent, s'applique aussi dans le domaine des droits de reproduction.

c. Les litiges et leur règlement

684. Les divergences d'opinion, les querelles et les litiges entre les sociétés de gestion collective sont inévitables. Il suffit qu'un cas de plagiat se présente et que chaque société épouse le point de vue de ses membres auteurs, compositeurs et éditeurs concernés pour que le différend éclate au grand jour.

685. En cas de litige, les sociétés membres de la CISAC peuvent demander au Conseil d'administration de la CISAC de nommer en son sein une commission remplissant les fonctions de conciliation et d'arbitrage, selon les dispositions de l'article 10.b) des statuts. Au BIEM, il incombe au Comité de direction, en application de l'article 27.8) des statuts, d'établir une procédure d'arbitrage en vue d'aplanir les difficultés qui surgiraient entre les sociétés associées ou les sociétés adhérentes. Ces procédés, assez souvent utilisés au cours des années suivant la deuxième guerre mondiale, sont tombés en désuétude.

686. Le Contrat Type de représentation réciproque de la CISAC reprend, dans son article 15, les dispositions statutaires :

"Chacune des sociétés contractantes pourra prendre l'avis du Conseil d'administration de la CISAC sur toute difficulté qui pourrait s'élever entre les deux sociétés quant à l'interprétation et à l'exécution du présent contrat.

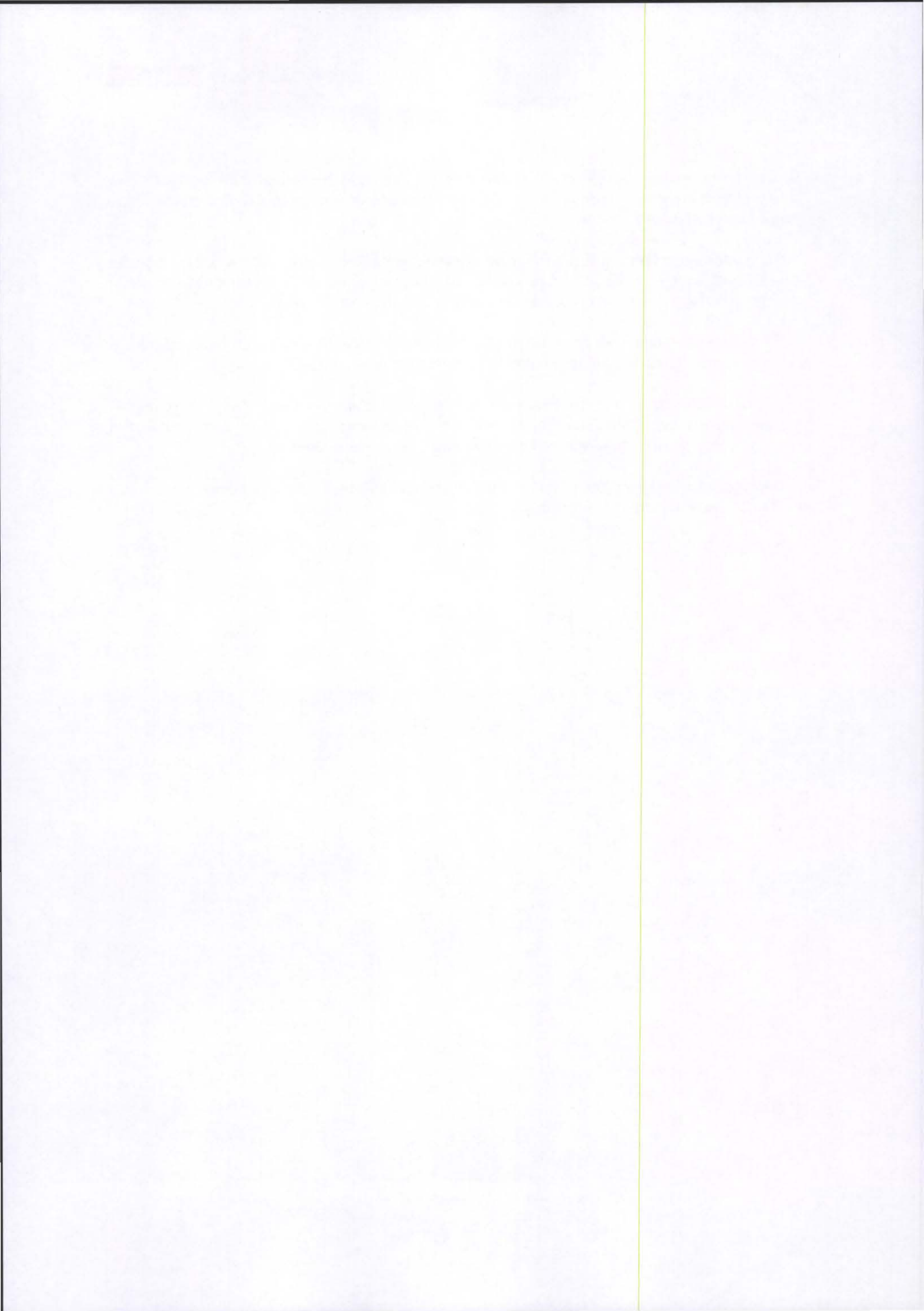
Le cas échéant, les deux sociétés pourront, après tentative de conciliation, recourir d'un commun accord à l'arbitrage de l'organe compétent de la CISAC pour trancher tout différend qui pourrait s'élever entre elles à propos du présent contrat.

Si les deux sociétés contractantes ne croient pas devoir recourir à l'arbitrage confédéral ou faire procéder à un arbitrage entre elles, même en dehors de la CISAC, pour régler leur différend, le tribunal compétent pour les départager sera celui du domicile de la société défenderesse."

687. Le règlement des différends entre sociétés s'avère bien plus probant par l'application des dispositions suivantes de l'article 7.ii)b) du contrat de représentation réciproque de la CISAC :

"S'il s'agit de fiches ou déclarations divergentes, la société répartissante peut répartir les droits conformément à ses règles, le cas étant réservé où divers ayants droit revendiquent une même part, laquelle peut rester bloquée jusqu'à ce qu'un accord intervienne entre les sociétés intéressées."

Par un blocage, on évite des solutions "court-circuit" et on incite les parties au litige à trouver des solutions permettant le déblocage rapide des sommes en jeu.



CHAPITRE 6 LES ŒUVRES SOCIALES ET CULTURELLES

688. Une société de gestion collective des droits d'auteur peut-elle s'occuper du sort social de ses auteurs et peut-elle participer à la promotion culturelle de leurs œuvres ou doit-elle se limiter strictement aux activités de perception, de documentation et de répartition? Les réponses à cette question ont été – et sont toujours – divergentes. Quand ces activités font l'objet d'un monopole légal ou de fait, les autorités de surveillance observent ces "déviation sociales et culturelles" avec méfiance, préférant la formule orthodoxe : "toutes les recettes, après déduction des frais de gestion, sont à répartir". Les éditeurs partagent souvent cet avis et c'est la raison pour laquelle les redevances relatives aux droits de reproduction ne se trouvent pas en rapport avec les œuvres sociales et culturelles (voir le paragraphe 632 à propos du contrat de représentation réciproque du BIEM).

689. Toutefois les auteurs de nombreux pays se sont prononcés en faveur d'une prise en considération des aspects sociaux dans la gestion collective de leurs droits. Et comme leurs sociétés répondent aussi largement que possible aux critères d'autogestion, ni les autorités de surveillance ni les éditeurs n'ont pu les empêcher d'instaurer des systèmes de prévoyance sociale en leur faveur et celle de leurs familles, et d'ajouter la promotion culturelle aux activités de gestion collective. On a constaté que les œuvres sociales et culturelles sont présentes dans tous les secteurs qui ne souffrent pas d'un "déficit d'influence des auteurs" (voir le paragraphe 646).

a. Le financement des institutions sociales et de la promotion culturelle

690. Le financement des institutions sociales a commencé avec la décision des sociétaires de la SACEM de percevoir un supplément de redevance destiné à financer la prévoyance sociale. Si, par exemple, la redevance pour un concert correspondait à 8% du prix des billets d'entrée vendus, la SACEM réclamait une redevance de 8,8% et attribuait la part de 0,8% à son institution sociale.

691. Cette perception supplémentaire en faveur de la prévoyance sociale ne se limitait pas aux œuvres du répertoire français de la musique. Elle englobait également toutes les œuvres étrangères exécutées ou radio-diffusées en France. Les auteurs des œuvres étrangères y ont vu une certaine anomalie. La SACEM percevait des redevances pour l'utilisation de leurs œuvres et les attribuait au bien-être des auteurs français. Il s'agissait donc d'équilibrer cette situation.

692. La recherche d'une solution générale fut entreprise dans le cadre d'une refonte du contrat de représentation réciproque de la CISAC, au cours des années 1952 à 1955. Une première proposition, émanant de la plume de Royce Whale, Directeur général de la PRS, fut soumise à une commission d'étude spéciale "afin d'aboutir à une rédaction s'inspirant des réalités". Le 19 janvier 1955, le Bureau de la Fédération internationale des sociétés de droits d'exécution de la CISAC décida la rédaction suivante de l'article 8.ii) du contrat de représentation réciproque :

"Chaque société aura la faculté de déduire, sur les sommes revenant à l'autre société, un pourcentage de 10% au maximum, mais exclusivement en faveur de ses œuvres de pensions, d'assistance ou de secours à ses membres, ou à titre d'encouragement des arts nationaux ou à titre de fonds réservés de façon quelconque aux buts ci-dessus énumérés."

693. Cette décision fut discutée, par la suite, à plusieurs reprises au sein des organes de la CISAC. Ces délibérations ont conduit, en 1957, à la rédaction du commentaire suivant :

"Cette mesure (retenue de 10% au maximum en faveur des œuvres sociales, d'assistance, culturelles des sociétés) tant dans l'intention des rédacteurs du contrat type que dans celle du Congrès de Bergen (1954), qui a approuvé le contrat dont il est question, se traduit essentiellement par un abandon volontaire de la

part des sociétés les plus importantes pour permettre aux autres sociétés d'alimenter leurs caisses de pensions, d'assistance, culturelles et autres, ce qu'elles ne pourraient faire que difficilement sans cela; ledit abandon constituant en quelque sorte une contrepartie des services rendus par ces dernières aux sociétés des pays grands producteurs de musique. Il convient d'ailleurs de noter qu'en vertu du principe de l'assimilation de l'auteur étranger à l'auteur national, qui est à la base du contrat type, le pourcentage de 10% au maximum dont il s'agit ne peut être retenu par une société nationale que dans la mesure où ladite société retient elle-même un pourcentage au même titre sur les droits revenant à ses propres membres et seulement dans la même proportion et jusqu'à concurrence du maximum de 10%."

694. Quelle était la relation entre deux sociétés dont une seule était désireuse d'instaurer sa prévoyance sociale en faveur des auteurs ? Le commentaire de la CISAC de 1957 répond clairement à cette question :

"L'article 8.ii) du contrat type institue cette retenue sous la forme d'une faculté, et non d'une obligation, pour chacune des sociétés contractantes; par ailleurs ledit article ne stipule pas que la retenue dont il s'agit doive avoir nécessairement un caractère réciproque ou qu'elle ne puisse être faite qu'en vertu d'un accord spécial sur ce point entre les sociétés contractantes.

"Dès lors, il découle de ce qui précède qu'en vertu de l'article 8.ii), si l'une des sociétés contractantes ne croit pas devoir faire ladite retenue à son profit sur les sommes perçues par elle et revenant à l'autre société, cette attitude n'est pas de nature à empêcher cette dernière, pour sa part, de faire la retenue des sommes perçues par elle et revenant à la première société."

695. Dans ce même commentaire, il est précisé que la déduction s'opère des sommes nettes, c'est-à-dire après celle couvrant les frais d'administration :

"Les retenues au titre des frais de service, suivant les termes mêmes de l'alinéa ii) de l'article 8, doivent être déduites des sommes perçues pour le compte de l'autre société, c'est-à-dire des sommes brutes perçues en vertu du contrat type avant toute déduction à quelque titre que ce soit.

"Par contre, en ce qui concerne la retenue de 10% au maximum au titre des œuvres sociales et autres des sociétés, elle s'opère, suivant les termes de l'alinéa ii) de l'article 8, sur les sommes revenant à l'autre société; c'est là, évidemment, exprimer l'idée que cette retenue a lieu sur les sommes disponibles après déduction des frais de service."

696. Chaque société décide librement de l'utilisation des sommes retenues au titre des œuvres sociales et culturelles, à condition qu'il s'agisse bien de tels buts. Le versement aux sociétaires sous forme de décomptes supplémentaires au motif que tout paiement aux auteurs contribue à leur sécurité sociale, ne saurait être accepté car il va à l'encontre du principe de l'égalité de traitement en matière de répartition.

697. Par conséquent, chaque société peut décider d'attribuer ou non toutes les sommes au titre des œuvres sociales, culturelles et à la prévoyance sociale. Elle décide également du caractère prioritaire conféré soit à la promotion culturelle ou à la prévoyance sociale, soit du bien-fondé d'un partage de l'argent pour satisfaire aux deux besoins.

b. Les modèles de protection sociale

698. La prévoyance sociale doit être basée sur les besoins des auteurs. Il est donc recommandé que la planification commence par une large consultation des auteurs. Comment vivent-ils et quels sont les soucis de leur existence ? Cela s'apprend seulement en conversation directe, si possible à leur domicile pour se rendre compte de leur niveau et style de vie.

699. La consultation des auteurs mène assez rapidement à une première constatation : la prévoyance sociale de la société de gestion collective doit venir en complément des autres institutions de protection sociale. La grande majorité des auteurs ne vit pas des revenus du droit d'auteur. La plupart exerce d'autres professions comme musiciens, journalistes, instituteurs, etc. Tous ces métiers ont leurs propres systèmes de prévoyance pour maladie et retraite, auxquels s'ajoutent les prestations émanant du secteur du droit d'auteur.

700. Les institutions sociales publiques doivent également être prises en considération. Des rentes de vieillesse garanties par l'État pour chaque citoyen orientent les œuvres sociales de la société de gestion collective dans d'autres directions que celle d'un néant social. Si, dans un pays, les invalides et handicapés sont les parents pauvres de la protection sociale publique, une semblable faiblesse pour les auteurs pourrait être corrigée par les efforts entrepris par la société de gestion collective.

701. En consultant les auteurs, on se rend bien compte de la vigueur de la cohésion et de la solidarité familiales régnant dans le pays. Les auteurs qui se sentent bien entourés et protégés par leur famille répondront aux questions relatives à leurs besoins sociaux différemment de ceux qui doivent envisager le cauchemar de l'abandon et de l'isolement complet.

702. Parmi les systèmes en vigueur auprès des différentes sociétés de gestion collective, on peut distinguer deux catégories : ceux qui se concentrent sur les conditions d'existence à l'âge de la retraite et ceux qui mettent l'accent sur l'assistance en cas de maladie et d'hospitalisation. Pour assurer les revenus des vieux jours, quelques sociétés opèrent avec des rentes viagères individuelles, tandis que d'autres sociétés procèdent par revenus garantis, selon l'importance des redevances touchées en moyenne.

703. Une partie de la résistance des éditeurs à l'encontre de la prévoyance sociale provient du fait que celle-ci se limite le plus souvent aux auteurs et compositeurs. Une telle limitation est injustifiée. La déduction de 10% à but social et culturel s'opère aussi sur les redevances payées aux éditeurs. Leurs besoins sociaux et culturels doivent être également pris en considération.

c. L'éventail de la promotion culturelle

704. La promotion culturelle est un vaste champ et offre un immense choix d'encouragements, de stimulations et d'assistance. Là aussi – de manière similaire à la prévoyance sociale – il est recommandé de prendre le pouls de la vie culturelle et de consulter les responsables de ce secteur avant de lancer ses propres projets. Dans ce domaine également, il s'avère que les actions complémentaires mènent, en règle générale, plus loin que les projets autonomes. L'argent disponible pour la promotion culturelle ne suffit guère à financer une "politique culturelle".

705. Parmi les multiples possibilités, on note en premier lieu les contributions et subventions attribuées aux efforts de publication. Souvent, le budget pour un livre de musique, pour un disque particulièrement coûteux ou pour un concert spécialement ambitieux est insuffisant. Dans tous ces cas, "l'opération sauvetage" de la société de gestion collective est hautement bienvenue et après un certain temps, elle est reconnue dans la vie culturelle du pays comme une sorte de "deus ex machina".

706. Ces contributions ou subventions sont, par expérience, particulièrement appréciées quand il s'agit d'ouvrir l'avenir à de jeunes compositeurs. La société qui accompagne ses sociétaires dans les premiers pas de leur carrière gagne leur confiance pour toujours et jette ainsi les bases d'une bonne relation leur vie durant.

707. Dans la vie musicale ou littéraire de chaque pays, les entrepreneurs de spectacle, radiodiffuseurs, éditeurs, producteurs et le grand public ont sans cesse besoin de documentations de tous genres, telles que biographies, recueils, listes de disques publiés, etc. En mettant à disposition certaines informations sur leur répertoire et leurs bases de données des membres, les sociétés de gestion collective peuvent répondre à ces besoins et ainsi contribuer à la promotion culturelle de leur pays. Si les chefs d'orchestre, les responsables de

la programmation musicale de la radio ou les producteurs de disques commencent à s'informer auprès des sociétés d'auteurs pour connaître les nouvelles œuvres et les "tendances", cette société a atteint son but d'intégration dans la vie musicale de son pays.

708. À titre d'illustration on peut mentionner le cas de la société chilienne "Sociedad Chilena de Derecho de Autor" (SCD). Les responsables de cette société ont constaté que les jeunes musiciens manquaient de possibilités de formation professionnelle et ont décidé d'investir leurs deniers culturels dans une école spécialisée pour les jeunes artistes de musique populaire. Le succès a dépassé toute attente. La musique populaire chilienne a connu un essor extraordinaire, aussi bien dans son pays qu'à l'étranger.

709. En rapport avec la description des tâches du conseil d'administration des sociétés de gestion collective, on a mentionné les menaces de "dilettantisme" qui planent sur ces organismes compte tenu de l'esprit d'autogestion du droit d'auteur par les auteurs eux-mêmes (voir les paragraphes 105 et suivants). La qualité d'auteur, aussi doué soit-il, n'offre pas de qualification particulière pour diriger une entreprise avec son personnel, sa structure et ses problèmes d'organisation interne. La direction d'une société de gestion collective est un métier que quiconque exerce doit apprendre, qu'il soit auteur, juriste, économiste ou professionnel d'une autre branche. "Apprenti n'est pas maître"; ce proverbe vaut également dans la gestion collective du droit d'auteur.

710. À de nombreux égards, la direction d'une société de gestion collective ne diffère guère de celle d'autres entreprises. Ces aspects ne sont pas traités ici; ils font l'objet des cours spéciaux pour les futurs dirigeants, offerts par de nombreuses institutions universitaires ou para-universitaires. Mais qu'il soit permis, ci-après, de commenter quelques caractéristiques particulières de la gestion collective du droit d'auteur, compte tenu de l'expérience acquise au cours de quelques décennies.

a. L'organigramme

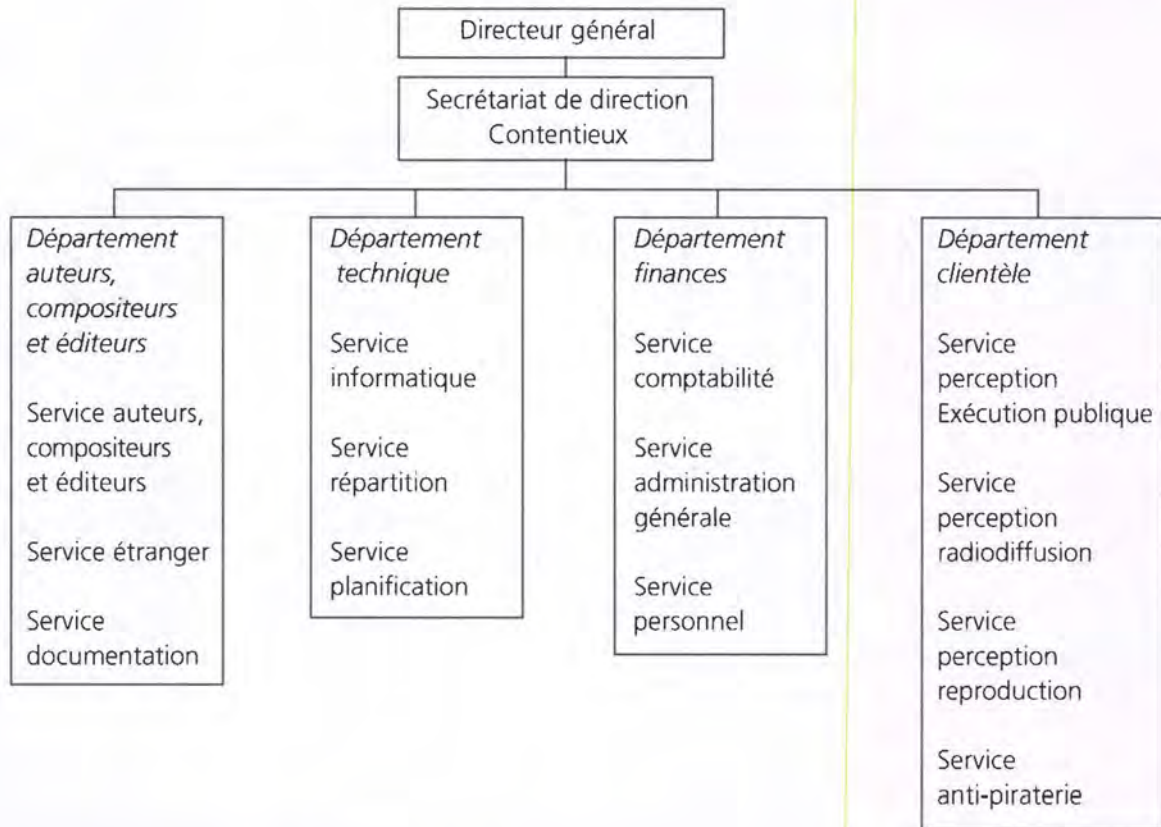
711. Tout organigramme devrait refléter le fait qu'une société de gestion collective se présente comme une institution intermédiaire entre production et consommation sur le marché de la musique (voir le paragraphe 19). Cela signifie que deux départements devraient être créés : l'un pour les relations avec les auteurs, les compositeurs, les éditeurs et les sociétés-sœurs étrangères (département auteurs et éditeurs) et l'autre, pour les relations avec les usagers ou clients (département clientèle).

712. À ces deux cariatides s'ajoutent deux autres départements de service pour la gestion collective. L'un comprend tous les éléments techniques, avant tout l'informatique, et l'autre se consacre aux activités financières et d'administration générale telles que la gestion des immeubles, les assurances, etc.

713. Où faut-il placer les services de documentation et de répartition : dans le département auteurs et éditeurs ou dans le département technique ? Les sociétés ont choisi différentes solutions. Les unes conçoivent la documentation et la répartition comme un tout et les rangent dans le département technique. D'autres accentuent les rapports entre les auteurs ou éditeurs et leurs œuvres, et placent la documentation dans le département des auteurs, compositeurs et éditeurs, la répartition étant attribuée au département technique. En procédant ainsi, on respecte la règle "classique" selon laquelle documentation et répartition devraient rester séparées afin d'éviter toute manipulation de la documentation aux fins de répartition.

714. Le contentieux ou service juridique se voit placé, le plus souvent, dans l'état-major de la société. Il est ainsi "au-dessus de la mêlée" et peut, selon le volume des affaires à traiter, être combiné avec un secrétariat de direction.

715. Voici la présentation graphique d'un organigramme :



b. Les voies hiérarchiques et la concertation

716. Une particularité de l'organigramme de toute société de gestion collective est une forte interdépendance des différents départements et services. Tout le monde s'occupe de la documentation et de l'informatique. Cet entrelacement exige une structure hiérarchique prononcée afin d'éviter que des ordres et instructions circulent de manière incontrôlable. La méthode éprouvée est le régime des voies hiérarchiques. Un collaborateur de la répartition qui découvre des anomalies dans la documentation d'une œuvre, ne procède pas lui-même à leur suppression sans connaître les déclarations d'œuvres, les fiches internationales et d'autres documents y relatifs. Il ne contacte pas directement son collègue du service de documentation en lui indiquant les changements à faire. La voie hiérarchique l'oblige à adresser toutes ses communications à son supérieur et c'est le chef de la répartition qui se met en rapport avec le chef du service de documentation. Ainsi, les responsables des deux services sont au courant de ce qui se passe et dirigent les mesures à prendre.

717. Les ayants droit se présentant au siège de la société avec leurs demandes et réclamations ont tendance à s'adresser à n'importe qui dans la maison, sans savoir si leur interlocuteur est compétent en la matière. Si on ne canalise pas ce flot de visites, on risque rapidement la confusion. La voie hiérarchique exige que la réponse à une question identique soit donnée par la même personne, compétente et responsable. Si un ayant droit sollicite une avance, cette demande doit être traitée et tranchée par un chef ayant accès à la comptabilité et connaissant les directives et les coutumes par expérience.

c. Les directives et délégations

718. Comment faut-il traiter une déclaration d'œuvres ? Quelle est la procédure à suivre quand un nouveau dancing ouvre ses portes ? Quelles sont les démarches en cas de décès d'un auteur membre de la société ? Dans la gestion collective, il y a des dizaines et des centaines d'opérations qui se répètent d'innombrables fois. Dans

une entreprise bien organisée, on ne laisse pas toutes ces opérations à la discrétion des employés qui, après une introduction plutôt sommaire, sont abandonnés à leur sort. Chaque opération devrait faire l'objet d'une étude minutieuse de planification, aboutissant à la rédaction d'une directive interne correspondante.

719. Ces directives internes, régissant chaque opération administrative courante, permettent également de définir les compétences et leurs limites au cas par cas. Quand il s'agit, par exemple, de régler, dans le département clientèle, le problème des usagers ou clients insolvable, on peut autoriser le chef de ce département à renoncer aux paiements jusqu'à un certain montant; pour les sommes plus importantes, il doit soumettre les cas à son supérieur. Ainsi, les dirigeants peuvent se décharger d'une multitude de questions sans perdre de vue l'essentiel.

720. Les directives internes constituent une base pour la formation spécifique du personnel. Dans des cours de formation, ces directives sont présentées et commentées jusqu'à ce que leurs dispositions soient bien comprises du personnel. Elles doivent faire l'objet de révisions périodiques.

d. Le rôle de l'informatique

721. L'informatique de la gestion collective du droit d'auteur est constamment menacée par le danger de la redondance, c'est-à-dire de l'insertion répétée des mêmes données. Quand un auteur a déclaré 300 œuvres musicales, est-ce que son nom figure 300 fois dans la mémoire des œuvres ? Un tel procédé serait une absurdité. Pour empêcher que cela se produise, il faut une vigilance particulière.

722. La technique du rendez-vous (voir les paragraphes 487 à 496) consiste en des opérations qui se répètent des centaines de milliers de fois voire des millions de fois. Lors de l'élaboration des programmes informatiques pour ces opérations, il convient de les optimiser à l'extrême et éliminer les pertes de temps. Le calcul suivant illustre cette importance : avec un million de rendez-vous par année – volume de travail d'une société de gestion collective de taille moyenne – chaque seconde économisée par opération correspond à deux mois de travail d'un employé !

723. La perte des données – en documentation, en répartition ou en perception – peut mener à la paralysie de la gestion collective pendant un temps considérable et avec des dommages en partie irréparables. Il est donc d'une importance "capitale" que le système de protection des données soit parfaitement bien organisé et que la sauvegarde des données soit effectuée régulièrement et à des intervalles relativement courts.

e. L'importance de la planification

724. Tous les secteurs de l'économie et de l'administration sont exposés à des changements et à des innovations répétés. La gestion collective du droit d'auteur se voit particulièrement exposée à toutes sortes de tempêtes. Chaque année, le développement des techniques d'enregistrement et de diffusion de la musique présente de nouveaux aspects en perception et – par conséquent – en répartition. Les législateurs suivent ces évolutions à un rythme accéléré et il faut constamment en tenir compte en adaptant les tarifs et méthodes de perception. La durée de vie d'un succès musical s'est raccourcie; les "tubes" ne changent plus tous les mois, mais plutôt toutes les semaines et obligent la documentation à suivre au galop. Sans oublier l'informatique avec ses nouveaux appareils et logiciels perfectionnés exigeant un effort constant d'adaptation.

725. Ces circonstances obligent chaque société de gestion collective à s'habituer au "changement constant". Cela signifie que la planification, dans le sens de la préparation des procédés futurs, perd son caractère d'effort sporadique et se transforme en activité permanente. Celle-ci devrait donc être confiée à un service spécial, un "bureau de planification" qui ne travaille que pour l'avenir. Il est de coutume de situer ce bureau au voisinage de l'informatique, dans le département technique, mais il est recommandé de le séparer des travaux courants de l'informatique pour ne pas succomber aux besoins du jour.



POSTFACE



Le Dr. Ulrich Uchtenhagen, né le 13 juillet 1926 à Sissach dans le Canton de Zurich, était titulaire d'un doctorat de droit de l'Université de Zurich, ville où il entreprit toutes ses études supérieures.

Il entra à la Société suisse pour les droits des auteurs d'œuvres musicales (SUISA) en 1959, et fut nommé Directeur général en 1961, poste qu'il occupa jusqu'à sa retraite en 1989. Il a été professeur associé à la Faculté de droit de l'Université de Zurich de 1982 à 1992.

Figure emblématique de la gestion collective à travers le monde, le Dr. Uchtenhagen fonda, en 1974, la Société suisse pour les droits des auteurs d'œuvres littéraires (PROLITERIS) dont il fut le Directeur général jusqu'en 1980. À plusieurs reprises président du Comité technique de la Confédération internationale des sociétés d'auteurs et compositeurs (CISAC) entre 1972 et 1983, il est l'inspirateur et le créateur de la célèbre liste des compositeurs, auteurs et éditeurs, mondialement connue sous le nom de la "Liste CAE". Cet instrument fondamental pour les échanges d'information entre sociétés membres du réseau de la CISAC fut l'outil indispensable pour la répartition internationale des redevances aux ayants droit. Aujourd'hui, la base de données des Parties Intéressées (IPI Database) est le digne successeur de ce bel édifice auquel la SUISA et le Dr. Uchtenhagen consacrèrent, sans compter, leurs énergies et leurs ressources pendant des années.

Le Dr. Uchtenhagen fut le pionnier de la coopération en faveur des pays en développement dans le domaine de la gestion collective. Avec la collaboration de l'OMPI, de la CISAC et de la SUISA, il a contribué à la formation des cadres dans le domaine du droit d'auteur et à la création de plusieurs sociétés dans de nombreux pays en demande d'assistance, notamment en Afrique, dans les pays arabes, en Amérique latine et dans les Caraïbes, en Europe centrale et orientale et dans les pays d'Asie du sud est.

Après sa retraite de la SUISA, le Dr. Uchtenhagen continua de consacrer son temps et son inlassable énergie en travaillant comme consultant de l'OMPI. Infatigable et intrépide défenseur de la cause de la gestion collective et des titulaires de droits, le Dr. Uchtenhagen entreprit plus de 150 missions pour le compte de l'OMPI et c'est au cours d'une mission officielle au Zimbabwe qu'il perdit la vie dans un accident de la circulation, le 31 janvier 2003.

Pour plus d'informations, veuillez contacter
l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle :

Adresse :

34, chemin des Colombettes
Case postale 18
CH-1211 Genève 20
Suisse

Téléphone :

+41 22 338 91 11

Télécopieur :

+41 22 740 18 12

Messagerie électronique :

wipo.mail@wipo.int

ou le **Bureau de coordination de l'OMPI à New York :**

Adresse :

2, United Nations Plaza
Suite 2525
New York, N.Y. 10017
États-Unis d'Amérique

Téléphone :

+1 212 963 6813

Télécopieur :

+1 212 963 4801

Messagerie électronique :

wipo@un.org

Visitez le **site Web de l'OMPI** à l'adresse :
<http://www.wipo.int>

et commandez auprès de la **Librairie électronique de l'OMPI** à l'adresse :
<http://www.wipo.int/ebookshop>