

360° CONTRACTEN IN DE MUZIEKINDUSTRIE: EEN JURIDISCHE ANALYSE

Aantal woorden: 42.582

Dries Smet

Studentennummer: 01108693

Promotor: Prof. dr. Ben Depoorter

Commissaris: Dhr. Höppner Sven

Masterproef voorgelegd voor het behalen van de graad master in de richting Rechten

Academiejaar: 2016 - 2017

VOORWOORD

Ter afronding van mijn studie Master of Laws in de Rechten dien ik volgende masterproef in. Dit werk kwam niet tot stand zonder de nodige inspanningen en steun van anderen. Enkele dankwoorden zijn dan ook op zijn plaats.

Vooreerst wil ik mijn promotor, Ben Depoorter, bedanken om me de kans te geven om over dit onderwerp te mogen schrijven. Voor de feedback, het inzicht en bijsturing waar nodig, maar ook voor het enthousiasme en de sympathie.

Daarnaast bedank ik ook graag mijn vrienden, vriendin en familie. Gedurende mijn hele opleiding rechten stonden zij klaar om me te ondersteunen waar nodig. Bij hen kon ik steeds terecht wanneer de motivatie zoek was en voor ontspannende momenten.

Bedankt.

Dries Smet

INHOUDSTAFEL

VOORWOORD	iii
INHOUDSTAFEL	iv
INLEIDING	1
ONDERZOEKSVRAAG	4
Hoofdstuk I. Soorten contracten voor artiesten	5
§1. Overzicht.....	5
§2. De licentieovereenkomst.....	5
§3. De distributieovereenkomst.....	6
§4. De publishing overeenkomst.....	6
§5. Het artiestencontract.....	6
A. Vooraf.....	6
B. Het traditionele platencontract.....	7
1. Duurtijd.....	7
2. Voorschotten.....	9
3. Recoupment.....	10
4. Royalties.....	11
6. Eigendomsrechten.....	13
7. Controlled Compositions.....	14
8. Exploitatieverplichting.....	16
9. Kwaliteit.....	16
10. Assignment provisos.....	17
C. Evolutie.....	17
D. Het 360 graden contract.....	19
1. Duurtijd.....	21
2. Voorschotten.....	22
3. Recoupment.....	22
4. Royalties.....	23
5. Touring.....	23
§6. De grote versus onafhankelijke platenmaatschappijen.....	24
Hoofdstuk II. Problematiek	25
§1. Algemeen.....	25
§2. Problematische bepalingen.....	26
§3. Conclusie.....	29
Hoofdstuk III. Juridische omkadering	30
§1. Vooraf.....	30
§2. Verenigde Staten.....	30
A. Unconscionability.....	30
1. Vooraf.....	30
2. Procedurele unconscionability.....	33
3. Substantiële unconscionability.....	34
4. Unconscionability in de rechtspraak: de entertainment industrie.....	35
5. Unconscionability toegepast op artiestencontracten.....	38

5.1. Procedurele unconscionability	38
5.2. Substantiële unconscionability	40
5.2.1. Duurtijd	40
5.2.2. Royalties, recoupment en cross-collateralization	42
5.2.3. Controlled compositions	43
5.2.4. Boekhoudkundige bepalingen	44
5.2.5. Eigendomsrechten	45
5.2.6. Assignment provisos	46
6. Besluit	47
B. Adhesion Contracts	47
1. Algemeen	47
1.1. Redelijke verwachtingen van de partijen	50
1.2. Unconscionability	51
2. Adhesion en artiestencontracten	52
3. Besluit	53
C. California Labor Code	54
D. California Talent Agencies Act	56
1. Vooraf	56
2. Talent Agencies Act en artiestencontracten	60
2.1. Algemeen	60
2.2. Toepassing	62
2.2.1. Opnames	63
2.2.2. Live optredens	63
2.2.3. Publishing	63
2.2.4. Merchandise	64
2.2.5. Sponsoring en endorsements	64
3. Besluit	65
E. Fiduciary Duty	66
1. Vooraf	66
2. Fiduciary duty en artiestencontracten	68
3. Besluit	71
F. Conclusie	72
§3. Europa	73
A. Vooraf	73
B. Verenigd Koninkrijk	73
1. Belangenconflicten	74
2. Belemmering van de handel	75
3. Undue influence en unconscionability	76
3.1. Undue influence	78
3.1.1. Undue influence in de muziekindustrie	81
3.2. Unconscionability	82
3.3. Besluit	84
C. Europese regelgeving	85
D. Conclusie	86
Hoofdstuk IV. De toekomst van het artiestencontract en wetgeving	87
§1. Vooraf	87
§2. Een toekomst zonder platenmaatschappij?	87
§3. Het vernieuwde artiestencontract	88
§4. Vernieuwde wetgeving	94

SLOT	99
BIBLIOGRAFIE	101
§1. Wetgeving	101
A. Verenigde Staten van Amerika	101
B. Verenigd Koninkrijk	101
C. Nederland	101
§2. Rechtspraak	102
A. Verenigd Koninkrijk	102
B. Nieuw-Zeeland	103
C. Verenigde Staten van Amerika	103
§3. Rechtsleer	105
A. Bijdragen in boeken	105
B. Bijdragen in tijdschriften	106
C. Bijdragen in doctoraatproefschriften, masterproeven en syllabi	109
§4. Overige	109

INLEIDING

Het jaar 2008, de band 30 Seconds To Mars van acteur en *frontman* Jared Leto verkocht wereldwijd miljoenen albums. Toch blijkt de groep miljoenen aan schulden te hebben. Na het onderzoeken van hun bizarre situatie besluit de groep om niet langer uitwerking te geven aan haar platencontract met platenmaatschappij EMI (Virgin Record's).¹ De groep wordt daarop gedagvaard wegens contractbreuk voor de rechtbank in Los Angeles door het platenlabel. De gevorderde schadevergoeding bedraagt 30.000.000 US Dollar. Als verdediging voert de groep aan dat de duurtijd van het platencontract 9 jaar bedraagt, waar volgens de California Labor Code deze termijn voor entertainers maximaal 7 jaar mag bedragen.² Uiteindelijk wordt de zaak in der minne opgelost en een nieuwe, verbeterde overeenkomst gesloten tussen het label en de groep.³

Midden 2011, rapper Dr. Dre dagvaardt WIDEawake Entertainment Group, het bedrijf dat zijn oorspronkelijke label Death Row overkocht, voor de *Disctric Court* in Los Angeles. Death Row betaalde jarenlang geen *royalties* aan de muzikant en verkocht digitale versies van zijn album "The Chronic" zonder toestemming. De rapper werd in zijn gelijk gesteld door de rechtbank.⁴

Meer recent, in 2015, dagvaardde alternatieve band Radiohead hun voormalig label Parlophone, toenmalig onderdeel van EMI. Het label gebruikte inkomsten uit online downloads van 2008 en 2009 om de kosten die zij opliep in 1992 en 1998 te recupereren. Hoewel deze techniek van recuperatie standaard is in de muziekindustrie, waren digitale downloads nog geen onderdeel van het artiestencontract van Radiohead destijds. Het recupereren van kosten via deze opbrengsten maakte dan ook geen deel uit van de overeenkomst.⁵

Daarnaast brachten reeds verschillende muzikanten zoals Metallica, Courtney Love, Beck, Garbage, George Michael en Smashing Pumpkins soortgelijke klachten naar voren tegen hun platenmaatschappij. Hierbij baseren zij zich vaak op de bovenvermelde regel uit de California Labor Code, de verkoop van het

¹ H. LEWIS, "30 Seconds To Mars, EMI Settle \$30 Million Lawsuit, Ink New Deal, *Business Insider*, 29 april 2009, www.businessinsider.com/30-seconds-to-mars-emi-settle-30-million-lawsuit-ink-new-deal-2009-4?IR=T.

² A. PAINE, "Virgin Sues 30 Seconds To Mars For \$30 Million", *Billboard*, 18 augustus 2008, <http://www.billboard.com/articles/news/1044420/virgin-sues-30-seconds-to-mars-for-30-million>.

³ H. LEWIS, "30 Seconds To Mars, EMI Settle \$30 Million Lawsuit, Ink New Deal, *Business Insider*, 29 april 2009, www.businessinsider.com/30-seconds-to-mars-emi-settle-30-million-lawsuit-ink-new-deal-2009-4?IR=T.

⁴ B. SISARIO, "Dr. Dre Wins 'Chronic' Lawsuit", *The New York Times*, 20 april 2011, <https://artsbeat.blogs.nytimes.com/2011/04/20/dr-dre-wins-chronic-lawsuit/>.

⁵ C. COOKE, "Radiohead sue Parlophone, lawyers debate possible impact", *CMU*, 29 oktober 2015, <http://www.completemusicupdate.com/article/radiohead-sue-parlophone-lawyers-debate-possible-impact/>.

label of het vertrekken van een bepaalde werknemer bij de platenmaatschappij. Deze zaken werden zo goed als allemaal in der minne opgelost tussen het label en de muzikant.⁶

Door opkomst van online services, piraterij en de daarbij horende daling van de albumverkoop dienden platenmaatschappijen zich bovendien te herprofilieren. Hierbij volgden zij de weg van het geld en voerden de 360 gradenovereenkomst in. Hierbij is het principe dat het label, in plaats van enkel de opnames en verkoop van albums, de gehele carrière van de artiest promoot en dan ook bij al deze activiteiten mee deelt in de inkomsten. Waar een artiest vroeger op tour ging om voor zichzelf extra inkomsten te genereren, dient deze dit momenteel te doen om voor zichzelf de daling in albumverkoop te compenseren en daarnaast omdat het label hen hiertoe aanzet. De inkomsten voor de artiest verminderen op deze manier nogmaals. Verder ontkomen de platenmaatschappijen aan enige aansprakelijkheid die normaal van toepassing zou zijn op een werkgever-werknemer relatie, door erop te wijzen dat de muzikanten onafhankelijke contractanten zijn.⁷

Bovenstaande gevallen tonen de houding aan van platenmaatschappijen tegenover hun muzikanten en bewijzen dat er een problematiek bestaat omtrent de contracten die zij sluiten. Platenmaatschappijen zijn geneigd hun overeenkomsten enkel in hun eigen voordeel op te stellen of ten uitvoer te brengen. Artiesten hebben, zoals hiervoor besproken, wel enkele indirecte beschermingsmechanismen waarop zij kunnen terugvallen, zoals de California Labor Act. De vragen hierbij echter zijn of de vermelde mechanismen wel degelijk een bescherming bieden voor de muzikant en hoe efficiënt deze zijn. Bovendien dient een muzikant al over voldoende financiële middelen te beschikken om het platenlabel te dagvaarden en zo zijn belangen te beschermen. Dient er niet gestreefd te worden naar een vernieuwde ingesteldheid van de platenmaatschappijen tegenover hun artiesten, naar evenwichtige overeenkomsten en goedkope, efficiënte beschermingsmechanismen voor de betrokken partijen?

In deze masterproef zal een juridisch vergrootglas geplaatst worden op de verschillende clausules in platencontracten, met een nadruk op het 360 gradencontract. Hoe is het mogelijk dat een succesvolle groep zoals 30 Seconds To Mars, welke 2 miljoen albums verkocht, nog steeds \$ 1,4 miljoen schulden heeft en daarna wordt gedagvaard voor \$ 30 miljoen?⁸ Welke clausules zijn problematisch? Wat is het wettelijke kader omtrent deze contracten en op welke vlakken is een uitbreiding of aanpassing van de

⁶ N. STRAUSS, "THE POP LIFE; David vs Goliath To a Rock Beat", *The New York Times*, 3 oktober 2002, www.nytimes.com/2002/10/03/arts/the-pop-life-david-vs-goliath-to-a-rock-beat.html.

⁷ M. ERRICO, "Touring Can't Save Musicians in the Age of Spotify", *The New York Times Magazine*, 25 januari 2016, www.nytimes.com/2016/01/25/magazine/touring-cant-save-musicians-in-the-age-of-spotify.html.

⁸ A. PAINE, "Virgin Sues 30 Seconds To Mars For \$30 Million", *Billboard*, 18 augustus 2008, www.billboard.com/articles/news/1044420/virgin-sues-30-seconds-to-mars-for-30-million.

bescherming van de artiest omtrent deze problematiek opportuun? Verder zal ook besproken worden hoe een ideale platencontract er dan wel zou dienen uit te zien.

ONDERZOEKSVRAAG

In deze masterproef zal dieper worden ingegaan op artiestencontracten. Hierbij zullen het traditionele platencontract en het moderne 360 gradencontract ontleed worden. Er zal een overzicht geschetst worden uit welke clausules deze overeenkomsten opgebouwd zijn en op welke vlakken deze verschillen. Er wordt een antwoord gezocht op de vraag welke clausules problematisch zijn voor de artiest. Meer algemeen, zal de positie van de artiest onder deze contracten besproken worden, met de nadruk op de contractsbepalingen welke hem in een benadeelde situatie plaatsen.

Hierna zal worden bestudeerd welke juridische beschermingsmogelijkheden er bestaan voor de artiest die te maken heeft met een problematisch of benadelende overeenkomst. Hierbij zal eerst de wetgeving omtrent deze problematiek van de Verenigde Staten onder de loep genomen worden, meer bepaald die van de staat New York en de staat California. Er wordt eveneens een beeld geschetst van de Europese regelgeving hieromtrent.

Tot slot en ter conclusie van dit werk zal een analyse gemaakt worden over op welke vlakken de regelgeving tekort schiet of juist positieve tekens vertoont en op welke manier deze mogelijk zou kunnen worden uitgebreid of verbeterd. De toekomst van artiestencontracten komt hierbij ter sprake, m.a.w. er zal worden nagegaan op welke manier deze contracten naar de toekomst zouden dienen te evolueren, om een evenwichtige situatie te creëren voor alle betrokken partijen.

Hoofdstuk I. Soorten contracten voor artiesten

§1. Overzicht

1. Er bestaan verschillende mogelijkheden en wijzen voor een artiest om zijn muziek te delen met het publiek en hier opbrengsten uit te creëren. Er dient door de artiest een weloverwogen keuze gemaakt te worden, aangezien elk van deze overeenkomsten zijn specifieke inhoud en gevolgen heeft. Enkele veel voorkomende opties zijn:

- een licentieovereenkomst
- een distributieovereenkomst
- een *publishing* overeenkomst
- een artiestencontract⁹

2. Deze uiteenzetting gaat dieper in op artiestencontracten en hun problematiek. Ter volledigheid zal hierna ook kort worden ingegaan op de overige mogelijkheden.

§2. De licentieovereenkomst

3. Bij de licentieovereenkomst verleent de artiest (de licentiegever) het recht om zijn muziekopnamen te exploiteren aan het platenlabel (de licentienemer). Er vindt geen eigendomsoverdracht plaats, er worden enkel gebruiksrechten verleend aan het label. In ruil hiervoor verkrijgt de artiest een percentage op de inkomsten van de verkoop van deze opnamen (*royalties*).¹⁰

4. De artiest is verantwoordelijk voor de opname van de audiovisuele werken en draagt hier ook zelf de kosten voor. Het label staat in voor de fabricage, promotie, marketing en de hierbij horende kosten.¹¹

⁹ X, *Labels en Contracten*, <http://poppunt.be/advies/popadvies/tracks-verkopen/labels-en-contracten/>.

¹⁰ D. DENEUTER, "Het Licentiecontract", *Poppunt*, 1 oktober 2013, <http://poppunt.be/advies/popadvies/tracks-verkopen/labels-en-contracten/licentiecontract/>.

¹¹ D. DENEUTER, "Het Licentiecontract", *Poppunt*, 1 oktober 2013, <http://poppunt.be/advies/popadvies/tracks-verkopen/labels-en-contracten/licentiecontract/>.

§3. De distributieovereenkomst

5. De distributieovereenkomst verleent aan een verdeler het recht om bepaalde opnamen te distribueren en te koop aan te bieden. Dit kan zowel in digitale of fysieke vorm gebeuren. Alle kosten verbonden aan de opname, fabricage, promo of marketing van de opnames zijn voor rekening van de artiest. De verdeler wordt vergoed door gebruik te maken van een commissie, met andere woorden een percentage op de netto gerealiseerde omzet.¹²

§4. De publishing overeenkomst

6. Bij de *publishing* overeenkomst draagt de artiest zijn auteursrechten op één of meerdere werken over aan een uitgever. Deze overdracht kan verschillende exploitatierechten, in meer of mindere mate betreffen. Dit kan gaan om het distributie- en openbaarmakingrecht, het recht om het werk te wijzigen, het recht om de verkregen rechten verder over te dragen, etc.¹³

§5. Het artiestencontract

A. Vooraf

7. Onder het artiestencontract vallen het traditionele platencontract en het moderne 360 gradencontract. Het artiestencontract, algemeen, houdt een overeenkomst in tussen de muzikant en de platenmaatschappij.¹⁴ Het voorwerp van deze overeenkomst behelst het geven van het exclusieve recht door de artiest om geluidsopnames te maken en deze te exploiteren aan een platenfirma. In ruil hiervoor verkrijgt de artiest een vergoeding, meestal is dit een percentage op de opbrengsten (*royalty*).¹⁵

¹² D. DENEUTER, "Het Distributiecontract", *Poppunt*, 1 oktober 2013, <http://poppunt.be/advies/popadvies/tracks-verkopen/labels-en-contracten/distributiecontract/>.

¹³ D. DENEUTER, "Het Publishingcontract", *Poppunt*, 1 oktober 2013, <http://poppunt.be/advies/popadvies/tracks-verkopen/labels-en-contracten/publishingcontract/>.

¹⁴ M. REYNOLDS, "Why Music Should Be Socialized", *Vand. J. Ent. & Tech L.* 2007-08, afl. 10, (505) 509.

¹⁵ D. DENEUTER, "Het Artiestencontract", *Poppunt*, 1 oktober 2013, <http://poppunt.be/advies/popadvies/tracks-verkopen/labels-en-contracten/artiestencontract/>.

B. Het traditionele platencontract

8. Het traditionele platencontract omhelst een overeenkomst tussen artiest en platenlabel, waarbij de artiest zich ertoe verbindt om muziek op te nemen. Het label verbindt zich ertoe de kosten voor de opname voor te schieten, het album te promoten en te verkopen via haar distributiekanaalen.¹⁶ Het platenlabel genereert haar inkomsten door de verkoop van de albums.¹⁷

9. Artiestencontracten zijn gestructureerd rond drie hoofdpunten, namelijk het voorschot, de berekening van de *royalties* en de provisies omtrent terugbetalingen.¹⁸ Gewoonlijk geeft de platenmaatschappij de artiest een voorschot ter betaling van de kosten die rechtstreeks verbonden zijn met het opnemen van een album, bijvoorbeeld de huur van een opnamestudio, *mixing, mastering,...*¹⁹ Deze voorschotten zijn volledig recupereerbaar van de artiest en worden afgehouden van de *royalties* die de platenmaatschappij de artiest verschuldigd is.²⁰

10. Hierna volgt een gedetailleerde analyse van de verschillende kenmerken en elementen die opgenomen worden in het traditionele platencontract. Veel van deze elementen komen ook terug in het moderne 360 gradencontract.

1. Duurtijd

11. De duurtijd van de overeenkomst geeft de tijd aan gedurende welke de overeenkomst van toepassing is tussen de partijen.²¹

12. Deze termijn begint bij een traditioneel platencontract te lopen vanaf de datum waarop het contract getekend wordt en verloopt meestal zes tot negen maanden na, ofwel het opnemen en de

¹⁶ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 406.

¹⁷ T. SIMMONS-RUFUS, "Double Edged Sword": *An Overview of the 360 Deal*, http://www.americanbar.org/groups/young_lawyers/publications/the_101_201_practice_series/an_overview_of_the_360_deal.html.

¹⁸ J. A. BREWER, "Bankruptcy & Entertainment Law: The Controversial Rejection of Recording Contracts", *Am. Bankr. Inst. L. Rev.* 2003, afl. 11, (581) 584.

¹⁹ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 185.

²⁰ J. BRABEC en T. BRABEC, *Music, Money, and Success The Insider's Guide to the Music Industry*, New York, Schirmer Books, 1994, 83.

²¹ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 116.

aflevering van de langspeelplaat (*LP*), of na het uitbrengen op de markt van het album.²² Hieraan worden opties gekoppeld om de overeenkomst te verlengen voor een bepaalde periode.²³ Meestal zal de termijn uitgedrukt zijn in een aantal albums. Het aantal albums kan verschillen naargelang het gaat om beginnende of reeds bekende artiesten. Bij nieuwe artiesten verbindt de platenmaatschappij zich vaak tot één album, met hieraan de optie gekoppeld om later meerdere albums van de artiest te eisen. Omgekeerd kan de maatschappij zich ook verbinden tot de productie en verkoop van meerdere albums, met in de overeenkomst een *bail out* clause voorzien, waarbij de overeenkomst wordt beëindigd indien het eerste album slechte verkoopcijfers haalt.²⁴ Een nieuwe ontwikkeling in de industrie is dat steeds meer overeenkomsten gesloten worden waarbij de duurtijd wordt bepaald op basis van het aantal singles of *masters*.²⁵

13. De duurtijd van de overeenkomst is van groot belang aangezien de artiest exclusief verbonden is aan de platenmaatschappij gedurende deze termijn.²⁶ Wanneer een muzikant de mogelijkheid wil hebben om samenwerking en gastoptredens aan te gaan op andere muzikanten hun albums, dient deze dit recht contractueel vast te leggen.²⁷ Beyoncé werkte zo in 2015 samen met de band Coldplay. Haar stem is te horen in het lied "*Hymn For The Weekend*" op Coldplay's meest recente album "*A Head Full Of Dreams*".

14. Alle traditionele platencontracten die gesloten worden met de grote platenmaatschappijen (Warner Music Group, EMI, Sony BMG en Universal²⁸), voorzien opties, die het label het exclusieve recht geven om het contract te verlengen aan dezelfde voorwaarden als in de eerste termijn.^{29, 30}

15. Door inbouw van de zogenaamde *first & last matching right*- clause is de artiest niet vrij om na het verloop van de termijn meteen een contract af te sluiten met een andere platenmaatschappij.³¹ Onder

²² I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 180.

²³ R. SALMON, "Recording Contracts Explained, *Sound On Sound*, April 2007, <http://www.soundonsound.com/music-business/recording-contracts-explained>.

²⁴ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 408.

²⁵ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 119.

²⁶ D. E. BIEDERMAN, E. P. PIERSON, M. E. SILFEN, J. GLASSER, C. J. BIEDERMAN, K. J. ABDO, S. D. SANDERS, *Law and Business of the Entertainment Industries*, Westport (Conn.), Praeger Publishers, 2007, 711.

²⁷ R. SALMON, "Recording Contracts Explained, *Sound On Sound*, April 2007, <http://www.soundonsound.com/music-business/recording-contracts-explained>.

²⁸ M. KESTEN, "Collateral damage: will the 360 deal be the next victim of California's talent agencies act", *Sw. L. Rev.* 2014, afl. 43, (397) 415.

²⁹ P. MULLER, *The Music Business - A Legal Perspective*, Westport (Conn.), Quorum Books, 1994, 80.

³⁰ M. W. KRASILOVSKY en S. SHEMEL, *This Business of Music*, New York, Billboard Books, 1995, 8.

³¹ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 180.

deze clause is de artiest verplicht om gedurende een bepaalde periode, aanbiedingen die ze krijgt van andere platenfirma's, voor te leggen aan het huidige label. Dit verleent het label de mogelijkheid om een nieuw contract aan te bieden aan dezelfde voorwaarden als deze aanbiedingen.³²

16. De platenmaatschappijen bedingen vaak ook contractueel het recht om als enige partij de overeenkomst eenzijdig te beëindigen, zonder verdere verplichtingen tegenover de muzikant.³³

2. Voorschotten

17. Zoals eerder vermeld staat de platenfirma in voor de productie en opnamekosten van het album. De meeste hedendaagse platencontracten voorzien in een fonds, het zogenaamde *recording fund*. Dit fonds omvat zowel de opnamekosten, voorschotten voor de artiest en voorschotten voor de producer.³⁴ Het fonds is hoofdzakelijk bedoeld om de opname kosten te financieren. Het geld dat overblijft na de opname vormt het voorschot voor de artiest.³⁵ Indien het fonds niet volstaat om de opnamekosten te dekken voorziet het contract meestal dat de artiest de resterende kosten zelf moet financieren.³⁶ In de praktijk echter zal de platenmaatschappij vaak zelf de resterende kosten dragen, aangezien een half afgewerkt album eveneens verlieslatend is. Deze extra kosten zullen zij weliswaar ook recupereren via *recoupment* en *cross-collateralization* (zie verder).³⁷

18. De omvang van het *recording fund* wordt bepaald op basis van de verkoopcijfers van voorgaande albums.³⁸ Nieuwe artiesten, die tekenen bij één van de grote maatschappijen, kunnen zich als *rockband* verwachten aan een fonds van 100.000 à 200.000 US Dollar. Dit bedrag kan in sommige gevallen oplopen tot \$500.000. Voor reeds succesvolle artiesten ligt dit bedrag tussen de \$300.000 en \$750.000. Voor supersterren kan dit bedrag zelfs hoger oplopen dan \$1.000.000. Deze bedragen liggen in het Verenigd Koninkrijk gemiddeld iets hoger dan de Verenigde Staten.³⁹

³² D. DENEUTER, "Het Artiestencontract", *Poppunt*, 1 oktober 2013, <http://poppunt.be/advies/popadvies/tracks-verkopen/labels-en-contracten/artiestencontract/>.

³³ S. GORDON, *The Future of the Music Business*, New York, Hal Leonard Books, 2008, 11.

³⁴ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 99.

³⁵ M. W. KRASILOVSKY en S. SHEMEL, *This Business of Music*, New York, Billboard Books, 1995, 13.

³⁶ P. MULLER, *The Music Business - A Legal Perspective*, Westport (Conn.), Quorum Books, 1994, 93.

³⁷ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 101.

³⁸ D. E. BIEDERMAN, E. P. PIERSON, M. E. SILFEN, J. GLASSER, C. J. BIEDERMAN, K. J. ABDO, S. D. SANDERS, *Law and Business of the Entertainment Industries*, Westport (Conn.), Praeger Publishers, 2007, 720.

³⁹ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 100.

19. Bij artiesten die actief zijn in het hip-hop, urban of pop genre is het gewoonlijk om niet te werk te gaan volgens de hierboven beschreven methode met het *recording fund*. De artiest verkrijgt in deze gevallen een zuiver voorschot en een apart opnamebudget, aangezien de kosten voor het *producen* van dit genre albums zeer hoog zijn en de artiest anders niets zou overhouden van het gewone *recording fund*.⁴⁰

20. Het *recording fund* die de artiest verkrijgt voor de opname van een album hebben het karakter van een voorschot. Het platenlabel zal deze kosten recupereren via de inkomsten gegenereerd door de verkoop van het album.⁴¹ Deze voorschotten zijn enkel recupereerbaar via deze inkomsten, maar niet terugvorderbaar in het algemeen. Dit houdt in dat indien het album van de artiest niet verkoopt, deze niet verplicht of verantwoordelijk gesteld kan worden tot het terugbetalen van de voorschotten.⁴²

3. Recoupment

21. Onder *recoupment* vallen de bepalingen omtrent de recuperatie van de investeringen door het label. Deze kosten zijn recupereerbaar door een deel van de *royalties*, die aan de artiest uitbetaald moeten worden, te weerhouden.⁴³

22. Bijna alle uitgaven gedaan door de maatschappij zijn recupereerbaar; zowel de inhoud van het fonds en voorschotten, als de kosten voor de productie van muziekvideo's vallen hieronder.^{44, 45} De basislonen die het label uitbetaalt tijdens het opnameproces aan de artiest zelf en aan andere betrokkenen behoren hier ook toe.⁴⁶ Het is de gewoonte in de muziekindustrie om de kosten voor reclame, marketing, verschepping en fabricage niet te recupereren via de *royalties*.⁴⁷ In de praktijk echter wordt vandaag steeds meer gebruik gemaakt van externe organisaties voor de promotie en marketing van een album. Artiestenovereenkomsten bevatten dan ook vaak een clause die bepaalt dat de kosten gemaakt in het

⁴⁰ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 100-101.

⁴¹ J. BRABEC en T. BRABEC, *Music, Money, and Success The Insider's Guide to the Music Industry*, New York, Schirmer Books, 1994, 83.

⁴² K. SCAMMAN, "ADR in the music industry tailoring dispute resolution to the different stages of the artist-label relationship", *Cardozo J. Conflict Resol.* 2008-09, afl. 10, (269) 275.

⁴³ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 87.

⁴⁴ D. E. BIEDERMAN, E. P. PIERSON, M. E. SILFEN, J. GLASSER, C. J. BIEDERMAN, K. J. ABDO, S. D. SANDERS, *Law and Business of the Entertainment Industries*, Westport (Conn.), Praeger Publishers, 2007, 720.

⁴⁵ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 410.

⁴⁶ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 89.

⁴⁷ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 89.

kader van onafhankelijke promotie wel volledig of gedeeltelijk recupereerbaar zijn.⁴⁸ Voorschotten die betaald werden als ondersteuning van een tour vormen ook volledig recupereerbare bedragen.⁴⁹

23. Platenmaatschappijen maken gebruik van zogenaamde *cross-collateralization*. Hiermee worden de opgelopen kosten onder een eerder album overgedragen naar een volgend. Met andere woorden, indien de opbrengsten van de verkoop van het eerste album onvoldoende zijn om de kosten ervan te dekken zullen ook de opbrengsten van het tweede album gebruikt worden om deze eerste kosten terug te betalen.⁵⁰ Dit principe wordt ook toegepast wanneer de productie van deze albums werd vastgelegd in verschillende contracten. De platenmaatschappij implementeert dit principe in haar contracten zonder gebruik te maken van aparte of uitdrukkelijke clausules. Er dient nauwkeurig gekeken te worden naar de bewoording van de bepalingen omtrent *recoupment* om vast te stellen of er sprake is van *cross-collateralization*.⁵¹

4. Royalties

24. Clausules omtrent *royalties* bepalen de vergoeding die de artiest verkrijgt voor de verkoop van zijn albums. Hiertoe behoren eveneens inkomsten uit digitale exploitatie en audiovisuele werken.^{52, 53}

25. *Royalties* worden uitgedrukt in een percentage op de opbrengst van de verkoop van albums.⁵⁴ Deze opbrengst kan berekend worden op basis van de groothandelprijs (*wholesale price*, ook de: *Published Price to Dealers*, "PPD") of op basis van de geadviseerde catalogusprijs (*suggested retail list price*, "SLRP"), na aftrek van de verpakkingskosten.⁵⁵

⁴⁸ J. BRABEC en T. BRABEC, *Music, Money, and Success The Insider's Guide to the Music Industry*, New York, Schirmer Books, 1994, 87.

⁴⁹ R. SALMON, "Recording Contracts Explained, *Sound On Sound*, April 2007, <http://www.soundonsound.com/music-business/recording-contracts-explained..>

⁵⁰ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 410.

⁵¹ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 91.

⁵² J. BRABEC en T. BRABEC, *Music, Money, and Success The Insider's Guide to the Music Industry*, New York, Schirmer Books, 1994, 71.

⁵³ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 182.

⁵⁴ R. SALMON, "Recording Contracts Explained, *Sound On Sound*, April 2007, <http://www.soundonsound.com/music-business/recording-contracts-explained..>

⁵⁵ J. BRABEC en T. BRABEC, *Music, Money, and Success The Insider's Guide to the Music Industry*, New York, Schirmer Books, 1994, 72.

26. Deze *royalties* worden enkel berekend op inkomsten uit de exploitatie van albums waarvoor betaald is. Albums die gratis worden weggegeven als promotie of in het kader van een marketing campagne, alsook aan radiozenders horen hier niet bij. In de praktijk kan het aantal albums die voor deze redenen gebruikt worden oplopen tot 5 à 10 percent van het totale aantal verdeelde albums. Het platenlabel weerhoudt daarbij ook steeds een deel van de *royalties* als reserve, in geval de verkopers albums zouden terugzenden naar het label.⁵⁶ Beperkte *royalties* worden toegekend op de opbrengsten uit de verkoop van albums die na een eerste uitgave worden uitgebracht aan een verminderde prijs. Dezelfde beperkte *royalties* worden toegekend aan verkopen via zogenaamde *record clubs* (dit zijn organisaties die aan zijn leden gratis of in prijs verminderde albums aanbieden). Ook gedurende de periode in welke er een marketingcampagne loopt op televisie voor de artiest wordt vaak een gereduceerde *royalty* toegekend.⁵⁷

27. Artiestencontracten voorzien vaak een stijgende schaal voor de bepaling van de *royalties* (*sliding scale*). Deze schaal staat in verhouding met de verkoop van albums, maar kan ook gekoppeld worden aan het aantal jaren waarmee de traditionele overeenkomst verlengd wordt.⁵⁸ De schaal is echter niet van toepassing op de verkoop van *singles*. Bij de verkoop van *singles* wordt ook vaak gewerkt met beperkte *royalties*.⁵⁹

28. De artiest heeft enkel kennis van de verkoopcijfers die het platenlabel hen meedeelt. Dit gebeurt meestal twee maal per jaar⁶⁰, maar kan door de partijen vrij gekozen worden in principe.⁶¹ Aangezien de inkomsten van de artiest gebaseerd zijn op deze cijfers, heeft deze de mogelijkheid om de boekhouding van het label gedurende een bepaalde periode (deze kan variëren, meestal binnen drie jaar na de verzending of ontvangst van deze mededeling) in te kijken met betrekking tot een bepaalde mededeling betreffende de cijfers van het label.⁶²

⁵⁶ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 411.

⁵⁷ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 182-183.

⁵⁸ J. BRABEC en T. BRABEC, *Music, Money, and Success The Insider's Guide to the Music Industry*, New York, Schirmer Books, 1994, 73.

⁵⁹ P. M. THALL, *What They'll Never Tell You About The Music Business The Myths, the Secrets, the lies (& a few Truths)*, New York, Billboard Books, 2006, 27.

⁶⁰ R. SALMON, "Recording Contracts Explained, *Sound On Sound*, April 2007, <http://www.soundonsound.com/music-business/recording-contracts-explained>.

⁶¹ P. MULLER, *The Music Business - A Legal Perspective*, Westport (Conn.), Quorum Books, 1994, 91.

⁶² I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 191-192.

6. Eigendomsrechten

29. De artiest verbindt zich bij het sluiten van de overeenkomst ertoe om alle eigendomsrechten op zijn opnames of *masters* over te dragen aan het label voor onbepaalde tijd. Hiermee verliest de artiest alle eigendomsrechten en controle over de exploitatie van deze opnames. Dit soort clause is gangbaar in de muziekindustrie en steeds opgenomen in standaardcontracten.⁶³ Onder dit eigendomsrecht valt het eigendomsrecht op de *masters* zelf, vanaf hun ontstaan; het eigendomsrecht op alle kopieën hiervan en alle albums die hieruit voortvloeien, het recht om de *masters* of de albums waarop deze voorkomen te produceren, adverteren, verkopen, verhuren, synchroniseren en licenties hierop te verlenen. Daarnaast ook het recht om de *masters* te gebruiken en te *publishen*, deze uit te brengen en te verkopen onder de naam van het label.⁶⁴

30. Aangezien de platenmaatschappij de financiële investering heeft gedaan in de productie van het album is zij de houder van de rechten op de vervaardigde geluidsopnamen. Door het financieren van deze kosten wordt het platenlabel de producent en eigenaar van de *mastertapes* (zgn. *Masterownership*). De *mastertape* is de originele studio-opname, deze wordt later geëdit en gemixt. De *masterowner* heeft tevens ook het eigendomsrecht op de fysieke dragers en het *artwork*.^{65,66}

31. Wanneer de artiest zijn muziek die opgenomen werd, niet zelf geschreven heeft, blijft er niet veel over voor de artiest. Het label verkrijgt of neemt de eigendomsrechten hierop over. Indien de artiest de muziek wel zelf geschreven heeft blijft hij hierop het auteursrecht bewaren, de eigendomsrechten gaan over op het platenlabel.⁶⁷

32. Tenzij contractueel anders bepaald, blijft de platenmaatschappij ook na de beëindiging van de overeenkomst eigenaar van deze *masteropnames*.⁶⁸ Zo goed als alle platencontracten voorzien dan ook

⁶³ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 754-755.

⁶⁴ L. J. BLAKE, "Analysis of a Recording Contract" in M. HALLORAN (ed.), *The Musician's Business and Legal Guide*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1991, (234) 247-248.

⁶⁵ D. DENEUTER, "Het Artiestencontract", *Poppunt*, 1 oktober 2013, <http://poppunt.be/advies/popadvies/tracks-verkopen/labels-en-contracten/artiestencontract/>.

⁶⁶ X, "De Rechten op je muziek", *Poppunt*, 13 september 2013, <http://poppunt.be/advies/popadvies/starting-out/je-muziek-en-je-rechten/de-rechten-op-je-muziek/>.

⁶⁷ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 757.

⁶⁸ K. SCAMMAN, "ADR in the music industry tailoring dispute resolution to the different stages of the artist-label relationship", *Cardozo J. Conflict Resol.* 2008-09, afl. 10, (269) 275.

een verbod voor de muzikant om werken, die reeds opgenomen waren onder het contract met voorgaande platenlabel, opnieuw op te nemen voor een nieuwe platenmaatschappij.⁶⁹

33. De platenmaatschappijen proberen eveneens altijd te bedingen dat de muzikant het auteursrecht aan het label overdraagt als een "*work for hire*" (zie verder).⁷⁰

7. Controlled Compositions

34. *Controlled Composition* clausules komen vooral voor in de Verenigde Staten en minder in Europa. De inhoud ervan wordt hierna besproken.

35. Vooraleer de platenmaatschappij mag overgaan tot de reproductie van de opnames die muzikale composities inhouden moet deze ofwel de auteursrechten op deze composities verworven hebben⁷¹ of een licentie verkrijgen van de auteur zelf⁷² of *publisher* die deze werken beheert of er eigenaar van is. Deze licentie heet een *mechanical license*.⁷³ Muzikale composities volgens Amerikaans recht zijn literaire werken onder het auteursrecht.⁷⁴ Dit zijn werken, andere dan audiovisuele, uitgedrukt in woorden, nummers of andere verbale of numerieke symbolen of aanduidingen, ongeacht de aard van de dragers ervan, waaronder boeken, kranten, manuscripten, *phonorecords*, film, *tapes*, schijven, of kaarten.⁷⁵

36. Deze verplichte licentie is noodzakelijk, aangezien de *songwriter* of een *publisher* auteursrechten heeft op zijn werken. In de Verenigde Staten is, onder sectie 115 van de *Copyright Act*, de eigenaar van het auteursrecht op een bepaald werk verplicht om een licentie te verlenen aan eender wie dit nummer wil gebruiken op een *phonorecord* en waarvoor een wettelijk vastgestelde vergoeding betaald werd. Deze

⁶⁹ J. BRABEC en T. BRABEC, *Music, Money, and Success The Insider's Guide to the Music Industry*, New York, Schirmer Books, 1994, 95.

⁷⁰ P. W. HALL JR., "Smells Like Slavery: Unconscionability in Recording Industry Contracts", *Hastings Comm. & Ent. L.J.* 2002-03, afl. 25, (189) 210.

⁷¹ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 10.

⁷² J. BRABEC en T. BRABEC, *Music, Money, and Success The Insider's Guide to the Music Industry*, New York, Schirmer Books, 1994, 106.

⁷³ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 189.

⁷⁴ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 189.

⁷⁵ 17 U.S.Code § 101

regel is enkel van toepassing indien het werk reeds opgenomen en publiek gemaakt werd.⁷⁶ In de *Copyright Act* heeft een *phonorecord* volgende definitie:

“Each individual delivery of a phonorecord by digital transmission of a sound recording which results in a specifically identifiable reproduction by or for any transmission recipient of a phonorecord of that sound recording, regardless of whether the digital transmission is also a public performance of the sound recording or any nondramatic musical work embodied therein. A digital phonorecord delivery does not result from a real-time, non-interactive subscription transmission of a sound recording where no reproduction of the sound recording or the musical work embodied therein is made from the inception of the transmission through to its receipt by the transmission recipient in order to make the sound recording audible.”⁷⁷

Deze verplichte licentie dient tevens enkel verleend te worden indien het gaat om een niet-dramatisch werk (er heerst onduidelijkheid over wat dit juist inhoudt), waarbij de nieuwe opname enkel vastgelegd wordt op een *phonorecord* en de basismelodie of fundamentele elementen van het lied niet gewijzigd werden.⁷⁸

37. De vergoeding die gegeven moet worden ter verkrijging van deze *mechanical license* wordt wettelijk vastgelegd en worden *statutory rates* genoemd. Deze worden betaald per lied en staan in verhouding met de duurtijd van het lied.⁷⁹

38. Vaak is de artiest die de opnames maakt ook de schrijver van de liederen. In dit geval spreekt men van *controlled compositions*. Meer specifiek zijn *controlled compositions* liederen geschreven, gecontroleerd door of in eigendom van de artiest, in hun geheel of gedeeltelijk. De inkomsten die de artiest verkrijgt voor het verlenen van deze *mechanical licenses* aan de platenmaatschappij vormen geen recupereerbare voorschotten.⁸⁰ Om deze kosten te beperken voorzien platenlabels hun contracten van zogenaamde *controlled composition clauses*. Hierin wordt de wettelijke minimumvergoeding voor deze licenties omzeilt en de artiest contractueel een lagere vergoeding aangeboden.⁸¹ Nieuwe artiesten krijgen zo meestal slechts 75 percent van deze minimumvergoeding. Deze clausules zijn meestal ook voorzien

⁷⁶ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 226.

⁷⁷ 17 U.S. Code, § 115, (d)

⁷⁸ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 226.

⁷⁹ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 228.

⁸⁰ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 190.

⁸¹ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 766.

van een plafondvergoeding, met andere woorden een maximumvergoeding die het label bereid is te betalen voor de licenties nodig voor de reproductie van een volledig album.⁸²

39. Dit systeem waarbij de auteur verplicht is een licentie te verlenen is niet van toepassing in het Verenigd Koninkrijk en de rest van Europa. Hier is er dus geen wettelijke vastgelegde vergoeding en dient onderhandeld te worden. Er is dus geen nood aan een *controlled composition* clause aangezien er geen wettelijke minimumvergoeding is, die dient ontweken te worden. De vergoeding wordt hier berekend volgens een percentage op de groothandelprijs van het gehele album (*wholesale price* of *PPD*) en dus niet per lied. Dit percentage wordt in Europa vastgelegd door het *Bureau International des Sociétés Gérant les Droits d' Enregistrement et de Reproduction Mécanique* of "*BIEM*").⁸³

8. Exploitatieverplichting

40. Opvallend is dat de meeste contracten een *pay-or-play* clause bevatten. Deze clause houdt in dat de platenfirma de keuze heeft om het album toch niet op te nemen en in plaats daarvan de artiest een vergoeding uit te betalen. Deze vergoeding verschilt naargelang de artiest en omstandigheden.⁸⁴ De platenmaatschappij is ook niet verplicht om het album commercieel uit te brengen. Het implementeren van een *release commitment* of *guaranteed release* zorgt er evenmin voor dat het album uitgebracht wordt. Deze clause maakt het wel mogelijk om de overeenkomst te beëindigen, indien het album niet wordt uitgebracht binnen een bepaalde periode en een bepaald territorium.⁸⁵

9. Kwaliteit

41. Artiestencontracten kunnen ook voorzien zijn van bepalingen die de kwaliteit of minimumstandaard vastleggen van de opnames van de artiest. Op basis van deze bepalingen kan het label dan beslissen of ze de opnames aanvaardt of niet. Enkele van deze vereisten kunnen zijn dat het moet

⁸² J. BRABEC en T. BRABEC, *Music, Money, and Success The Insider's Guide to the Music Industry*, New York, Schirmer Books, 1994, 106, 111.

⁸³ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 230-232.

⁸⁴ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 112

⁸⁵ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 124-125.

gaan om nieuwe studio-opnames, opgenomen in de looptijd van de overeenkomst, die niet louter instrumentaal zijn, etc.⁸⁶

42. Voorbeelden van minimumstandaarden, op basis van welke het label beslist of ze de opnames aanvaardt of niet, zijn de *commercially satisfactory* of *technically satisfactory*.⁸⁷ Deze eerstgenoemde standaard houdt in dat het label enkel de opnames moet aanvaarden welke zij gelooft goede verkoopcijfers te halen. De *technically satisfactory* -standaard houdt in dat de maatschappij verplicht is om de opnames te aanvaarden die technisch goed gemaakt zijn.⁸⁸

43. In sommige gevallen heeft het label geen of beperkt aanvaardingsrecht. Dit gaat wel samen met de bepaling dat de opnames in dezelfde stijl als voorgaand werk moeten zijn en aparte of bijzondere werken niet toegelaten zijn (bv. een kerstalbum, kinderalbum, etc.).⁸⁹

10. Assignment provisos

44. *Assignment* clausules voorkomen dat de artiest het label verlaat bij een verkoop of *merger* van het platenlabel waarbij deze tekende. Hierdoor heeft het label de mogelijkheid om al haar muzikanten met wie zij een overeenkomst gesloten heeft, over te dragen aan toekomstige kopers. Alle standaard platencontracten zijn voorzien van dit soort provisos.⁹⁰

C. Evolutie

45. De opkomst van de digitale *downloads* schudde de muziekindustrie flink door elkaar. Illegale *downloads* zorgden voor een sterke daling in de verkoop van muziekalbums. Albumverkoop in de Verenigde Staten daalde tussen 1999 en 2001 met 53%, van 14,6 miljard naar 7,0 miljard US Dollar.⁹¹

⁸⁶ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 120.

⁸⁷ D. E. BIEDERMAN, E. P. PIERSON, M. E. SILFEN, J. GLASSER, C. J. BIEDERMAN, K. J. ABDO, S. D. SANDERS, *Law and Business of the Entertainment Industries*, Westport (Conn.), Praeger Publishers, 2007, 713.

⁸⁸ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 119-120.

⁸⁹ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 120.

⁹⁰ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 769-770.

⁹¹ P. TSAI, "Discovering the Full Potential of the 360 Deal: An Analysis of the Korean Pop Industry, Seven-Year Statute, and Talent Agencies Act of California", *UCLA Entertainment Law Review* 2013, afl. 20(2), (323) 328.

Deze daling werd versterkt door de ontwikkeling van commerciële digitale muziekplatformen.⁹² De industrie moest opzoek naar een nieuw businessmodel om overeind te blijven.

46. Om tegemoet te komen aan de daling in verkoop, gebruiken de labels het 360 gradencontract of de *multiple rights deal*. Zoals eerder vermeld, verkrijgt het platenlabel bij het traditionele platencontract zijn inkomsten door de verkoop van albums. Bij het 360 gradencontract haalt het label extra inkomsten uit een percentage op de inkomsten voortvloeiende uit bijhorende rechten van de artiest. Dit wil zeggen dat de platenmaatschappij een percentage op de inkomsten verkrijgt uit aanvullende activiteiten van de artiest, bijvoorbeeld op de inkomsten uit concerten, *merchandise*, *ringtones*, etc. In ruil hiervoor beloven de labels de artiest een langere periode te promoten en actief op zoek te gaan naar nieuwe opportuniteiten voor hem.⁹³

47. Dit soort contracten werd echter al langer gebruikt door de kleinere, onafhankelijke platenlabels. Deze probeerden op deze manier inkomsten te halen uit andere rechten van de artiest en profileerden hun overeenkomsten als *partnerships*. De onafhankelijke labels gingen op deze manier te werk om te vermijden dat ze de artiest slechts lage bedragen als *royalty* zouden kunnen uitkeren en net zoals de grote labels alle kosten recupereren via *recoupments*.⁹⁴

48. Vanaf de evolutie in de muziekindustrie gingen ook de grote platenmaatschappijen dit soort overeenkomsten naar voor schuiven in onderhandelingen en gebruiken. De benaming “360 gradencontract” werd door hen voor het eerst gebruikt. Ook andere spelers vonden hun weg naar de muziekindustrie: televisiezenders, concertpromotors, *games*, merken en andere producthuizen sluiten steeds vaker soortgelijke overeenkomsten met artiesten.⁹⁵ Concertpromotor Live Nation is een voorbeeld van een zeer prominente speler in de industrie die gebruik maakt van 360 gradencontracten. Live Nation herprofileerde haar functie als concertpromotor⁹⁶ en sloot onder andere al 360° overeenkomsten met

⁹² T. ANDERSON en M. FOX, "The origins and pitfalls of 360 degree contracts for musicians", *Ent. L.R.* 2014, afl. 25(2), (35) 36.

⁹³ T. SIMMONS-RUFUS, "*Double Edged Sword*": *An Overview of the 360 Deal*, http://www.americanbar.org/groups/young_lawyers/publications/the_101_201_practice_series/an_overview_of_the_360_deal.html.

⁹⁴ D. LAPOLT en B. RESNICK, "Multiple rights deals in the US: 360° and beyond..." in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (46) 46.

⁹⁵ D. LAPOLT en B. RESNICK, "Multiple rights deals in the US: 360° and beyond..." in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (46) 48,58.

⁹⁶ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 423-424.

artiesten zoals Madonna, U2, Jay-Z, Shakira en Nickelback.⁹⁷ Sinds 2011 is het 360 gradencontract de nieuwe standaard geworden in de muziekindustrie.⁹⁸

D. Het 360 graden contract

49. Het 360 gradencontract vormt deel van het bredere begrip *multiple rights deal*. Zoals de term al laat vermoeden en zoals hierboven aangehaald heeft dit soort overeenkomsten betrekking op meerdere rechten van de artiest en dus meer dan louter de rechten op zijn muziek.⁹⁹ Binnen de *multiple rights deal* bestaan dan ook verschillende gradaties en soorten:

- 90° contract: heeft betrekking op de muziekrechten en de online winkel
- 120° contract: heeft betrekking op de muziekrechten en beperkte inkomsten uit *touring* en de verkoop van *merchandise*.
- 240° contract: heeft betrekking op de muziekrechten, *touring*, de verkoop van *merchandise*, de online winkel en fanclubs.
- 360° contract: heeft betrekking op de muziekrechten, boekuitgaven, *touring*, alle *merchandise*, sponsoring, *endorsements*, fanclubs, *music publishing* en in sommige gevallen ook acteerwerk.¹⁰⁰

50. Het kan omschreven worden als een overeenkomst waarbij de muzikant een deel van al zijn inkomsten aan de platenmaatschappij geeft. Deze inkomsten zijn niet enkel uit de verkoop van albums, maar eveneens live optredens, verkoop van *merchandise*, sponsoring,... In ruil hiervoor verkrijgt de artiest in principe voorschotten en andere financiële steun voor marketing en *touring*.¹⁰¹ Welke inkomststromen dit juist zijn is verschillend van geval tot geval en wordt contractueel vastgelegd. Dit kan gaan om muziekrechten, boekuitgaven, *touring*, *merchandise*, sponsoring, *endorsements*, fan clubs, *music*

⁹⁷ T. ANDERSON en M. FOX, "The origins and pitfalls of 360 degree contracts for musicians", *Ent. L.R.* 2014, afl. 25(2), (35) 37..

⁹⁸ T. SIMMONS-RUFUS, "*Double Edged Sword*": *An Overview of the 360 Deal*, http://www.americanbar.org/groups/young_lawyers/publications/the_101_201_practice_series/an_overview_of_the_360_deal.html.

⁹⁹ D. LAPOLT en B. RESNICK, "Multiple rights deals in the US: 360° and beyond..." in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (46) 48.

¹⁰⁰ T. ANDERSON en M. FOX, "The origins and pitfalls of 360 degree contracts for musicians", *Ent. L.R.* 2014, afl. 25(2), (35) 35.

¹⁰¹ D. OKOROCHA, "A Full 360: How the 360 Deal Challenges the Historical Resistance to Establishing a Fiduciary Duty Between Artist and Label", *UCLA Entertainment Law Review* 2011, afl. 18, (1) 2

publishing, acteerwerk, enz.¹⁰² Bijvoorbeeld het 360 gradencontract gesloten tussen Live Nation en Madonna heeft betrekking op toekomstige muziek en muziek gerelateerde activiteiten van de artiest. Hiertoe behoren drie nieuwe studioalbums, de exploitatie van het *Madonna Brand*, *touring*, *merchandising*, fan clubs en websites, Dvd's, muziek gerelateerde televisieprojecten en sponsoring. Hierbij werd een speciale joint venture opgericht ter verdeling van de inkomsten.¹⁰³

51. De 360 gradencontracten kunnen opgedeeld worden in twee subcategorieën, namelijk de "*Ownership of Rights Deals*" en de "*Income Participation Deals*". Bij de *Ownership of Rights Deal* verkrijgt het label, naast de inkomsten uit, ook volledig of gedeeltelijk de eigendomsrechten op rechten, voortvloeiend uit de nevenactiviteiten van de artiest, die opgenomen werden in het 360 gradencontract. Bij de *Income Participation Deal* verkrijgt het label geen eigendomsrechten, behalve dan op de *masters*, en verkrijgt enkel een percentage op de inkomsten uit deze nevenactiviteiten.¹⁰⁴

52. De twee voorgaande subcategorieën van 360 gradencontracten kunnen gekoppeld worden aan de verschillende rollen die de platenmaatschappij kan spelen onder het 360 gradencontract. Dit is een actieve of passieve rol.¹⁰⁵ Meestal stelt zij zich passief op. De artiest wordt hierbij de vrijheid gelaten over wat hij doet en welke overeenkomsten hij sluit. Het label heeft hierbij geen controle over deze overige rechten. De artiest moet er wel voor zorgen dat het label het overeengekomen deel van de inkomsten uit deze rechten verkrijgt. De artiest is bijvoorbeeld vrij om eender welke sponsorovereenkomst te sluiten, met eender welk merk, maar moet ervoor zorgen dat de platenmaatschappij haar deel uit deze inkomsten ontvangt. De platenmaatschappij kan ook een actieve rol aannemen. In dit geval zal zij dus inspraak hebben over welke overeenkomsten gesloten worden door de artiest en met wie. Het label zal hierbij vaak aansturen om een overeenkomst te sluiten met een bedrijf dat verbonden is met haar, meestal het moederbedrijf. Op deze manier verkrijgt de platenmaatschappij of haar moederbedrijf zowel rechtstreekse inkomsten door het sluiten van de overeenkomst met de artiest, als onrechtstreekse, door het deel van de inkomsten dat de artiest moet afstaan.¹⁰⁶ Bij deze actieve opstelling van het platenlabel, bezit deze een

¹⁰² D. LAPOLT en B. RESNICK, "Multiple rights deals in the US: 360° and beyond..." in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (46) 48.

¹⁰³ D. LAPOLT en B. RESNICK, "Multiple rights deals in the US: 360° and beyond..." in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (46) 53.

¹⁰⁴ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 10.

¹⁰⁵ P. TSAI, "Discovering the Full Potential of the 360 Deal: An Analysis of the Korean Pop Industry, Seven-Year Statute, and Talent Agencies Act of California", *UCLA Entertainment Law Review* 2013, afl. 20(2), (323) 329.

¹⁰⁶ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 107-108.

deel van de rechten op de nevenactiviteiten van de muzikant.¹⁰⁷

53. Uitzonderlijk wordt een vennootschap opgericht die mede-eigendom van de artiest en het platenlabel is. Alle rechten die onder het 360 gradencontract vallen worden dan ingebracht in deze vennootschap. In dit vehikel worden alle inkomsten verzameld en uitgekeerd aan het label en de artiest, uiteraard aan de afgesproken percentages. Aangezien alle inkomsten worden samengebracht zijn deze eenvoudig te gebruiken om alle voorschotten van het platenlabel te recupereren. Dit vehikel is dus ideaal om *cross-collateralization* (zie eerder) toe te passen.¹⁰⁸

54. Veel van de eerder vermelde clausules uit het traditionele platencontract komen ook voor in het 360 gradencontract, doch zijn er enkele belangrijke verschillen. Hierna volgt een analyse van deze belangrijke verschilpunten uit 360 gradencontracten. Deze zijn vaak afhankelijk van de situatie. Het succes van de contracterende artiest speelt hierbij een belangrijke rol.

1. Duurtijd

55. Net zoals bij het traditionele platencontract wordt de duurtijd van de overeenkomst bepaald en uitgedrukt in een aantal uit te brengen albums. Dit aantal verschilt van geval tot geval, waarbij nieuwe artiesten vaak gecontracteerd worden voor het maken van één album, met hieraan verschillende verlengopties gekoppeld voor het platenlabel. De overeenkomst met rockgroep “Paramore” voorzag een regeling zoals bij het traditionele artiestencontract van toepassing op de productie en verkoop van hun eerste album, met hieraan de optie gekoppeld voor het label om de overeenkomst te verlengen tot meerdere albums en zich in te kopen in meerdere rechten van de groep.¹⁰⁹

56. De platenmaatschappij streeft bij het sluiten van een 360 gradencontract naar het vastleggen van een langere termijn dan bij het traditionele contract.¹¹⁰ Het label bekijkt deze contracten als een investering op lange termijn en hoopt door op lange termijn in een artiest te investeren, hier dan ook later

¹⁰⁷ P. TSAI, "Discovering the Full Potential of the 360 Deal: An Analysis of the Korean Pop Industry, Seven-Year Statute, and Talent Agencies Act of California", *UCLA Entertainment Law Review* 2013, afl. 20(2), (323) 329.

¹⁰⁸ D. S. PASSMAN, *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, 108.

¹⁰⁹ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 429.

¹¹⁰ J. VASQUEZ, *The 360 Deals, The Frienemy*, ontuig. Law School Student Scholarship Rechten Seton Hall University, 2014, http://scholarship.shu.edu/student_scholarship/138, 16.

de vruchten van te plukken. Dit is vooral van toepassing op nieuwe artiesten, waarbij een positief resultaat van deze investeringen niet gegarandeerd en moeilijk in te schatten is.¹¹¹

57. In tegenstelling tot bij het traditionele artiestencontract en in zeer uitzonderlijke gevallen zou het voor succesvolle artiesten, met grote onderhandelingsmacht, mogelijk zijn om een beëindigingclausule in hun voordeel te bedingen. Deze clausule zou geactiveerd worden indien het label niet te werk gaat volgens of voldoet aan overeengekomen standaarden.¹¹² Natuurlijk staat hiertegenover dat de artiest bereid is om inkomsten uit zeer winstgevende rechten af te staan aan het platenlabel.¹¹³

2. Voorschotten

58. Net als bij het traditionele artiestencontract verkrijgt de artiest een *recording fund* om de opnamekosten van het nieuwe album te dekken. De grootte van dit fonds toont geen verschillen met het fonds bij een traditioneel platencontract.¹¹⁴

59. Vaak voorkomend bij het 360 gradencontract is een *upfront payment* aan de artiest. De artiest krijgt bij het sluiten van de overeenkomst een som van het label. Deze som is natuurlijk afhankelijk van het reeds bewezen succes van de artiest. Bijzonder aan deze som is dat deze niet recupereerbaar is. Deze betaling karakteriseert de lange termijn *partnership* die het label en artiest aangaan.¹¹⁵

3. Recoupment

60. In principe zou het label mede moeten investeren in de nevenactiviteiten van de muzikant, zoals marketing en *touring*.^{116, 117} Het label zal deze eveneens recupereren door deze investeringskosten af te trekken van de uitkeerbare *royalties*. Ook hier heeft ze de mogelijkheid om *cross-collateralization* toe te

¹¹¹ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 429-430.

¹¹² J. VASQUEZ, *The 360 Deals, The Frienemy*, ontuig. Law School Student Scholarship Rechten Seton Hall University, 2014, http://scholarship.shu.edu/student_scholarship/138, 16.

¹¹³ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 430.

¹¹⁴ J. VASQUEZ, *The 360 Deals, The Frienemy*, ontuig. Law School Student Scholarship Rechten Seton Hall University, 2014, http://scholarship.shu.edu/student_scholarship/138, 17-18.

¹¹⁵ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 436.

¹¹⁶ D. OKOROCHA, "A Full 360: How the 360 Deal Challenges the Historical Resistance to Establishing a Fiduciary Duty Between Artist and Label", *UCLA Entertainment Law Review* 2011, afl. 18, (1) 2

¹¹⁷ D. BOUTON, "The Music Industry in Flux: Are 360 Record Deals the Saving Grace or the Coup de Grace?", *Va. Sports & Ent. L.J.* 2009, afl. 9, (312) 319.

passen en op deze manier de voorschotten voor eerdere albums te recupereren via latere verschillende inkomststromen.¹¹⁸ De kans dat *cross-collateralization* wordt toegepast bij het 360 gradencontract is kleiner dan bij het traditionele contract¹¹⁹, aangezien het label de voorschotten voor een album waarschijnlijk reeds kan recupereren via de verschillende inkomststromen.¹²⁰ Indien *cross-collateralization* wordt toegepast, zal de artiest geen inkomsten verkrijgen uit eender welke inkomstenstroom zolang niet alle kosten van deze verschillende investeringstakken volledig gerecupereerd zijn door het label.¹²¹

4. Royalties

61. De vergoeding die de artiest verkrijgt hangt ook af van de situatie op het moment van het sluiten van het 360 gradencontract. Artiesten in een sterkere onderhandelingspositie kunnen voor zichzelf hogere *royalties* contractueel vastleggen. In het algemeen kan, bij het 360 gradencontract, elke artiest hogere *royalties* eisen van het label dan bij het traditionele artiestencontract. Aangezien de artiest meer rechten verleent aan het label en deze op deze manier ook meer inkomsten verkrijgt uit de activiteiten van de artiest, lijkt het ook logisch dat de artiest hiervoor een grotere vergoeding krijgt.¹²²

5. Touring

62. In sommige gevallen bij het traditionele artiestencontract zorgt het label ook voor financiële ondersteuning van een tour.¹²³ Zoals eerder aangehaald vormen deze bedragen volledig recupereerbare voorschotten. Het platenlabel hoopt door een succesvolle *tour*, op een verhoogde verkoop van albums en de daarbij horende inkomstenverhoging.¹²⁴

¹¹⁸ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 439.

¹¹⁹ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 441.

¹²⁰ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 439.

¹²¹ T. ANDERSON en M. FOX, "The origins and pitfalls of 360 degree contracts for musicians", *Ent. L.R.* 2014, afl. 25(2), (35) 37.

¹²² J. VASQUEZ, *The 360 Deals, The Frienemy*, ontuig. Law School Student Scholarship Rechten Seton Hall University, 2014, http://scholarship.shu.edu/student_scholarship/138, 17.

¹²³ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 440.

¹²⁴ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 186.

63. Bij het 360 gradencontract zal het platenlabel meestal altijd mede investeren in een *tour*.¹²⁵ Wanneer het label contractueel ook deelt in de inkomsten uit de verkoop van concerttickets, vormt dit een rechtstreekse inkomstenbron voor hen¹²⁶, in tegenstelling tot het traditionele artiestencontract, waarbij het label hoopt een verhoogde albumverkoop te creëren.¹²⁷

64. Vooral voor beginnende artiesten zijn de bepalingen omtrent *touring* van groot belang. Reeds bekende artiesten lijken contractueel niet gebonden te zijn tot het opvoeren van een minimum aantal concerten.¹²⁸ Bij opkomende artiesten verkrijgt het label, door haar investeringen, wel controle en inspraak over de *tour*.¹²⁹

§6. De grote versus onafhankelijke platenmaatschappijen

65. Momenteel zijn er nog slechts vier grote platenmaatschappijen actief in de muziekindustrie. Dit zijn Warner Music Group, EMI, Sony BMG en Universal.¹³⁰ Voor de grote omwenteling in de muziekindustrie sloten deze labels steeds traditionele artiestencontracten af met hun muzikanten. In hun zoektocht naar oplossingen om de dalende muziekverkoop tegemoet te komen, gingen zij meer en meer 360 gradencontracten afsluiten, om op deze manier ook inkomsten te ontvangen uit nevenactiviteiten van de artiest.

66. Naast deze grote vier labels bestaan er talloze onafhankelijke platenmaatschappijen. Sommige hiervan zijn effectief volledig onafhankelijk, anderen werden overgenomen of worden ondersteund door één van de grote labels.¹³¹ Vaak zijn deze afhankelijk van de grote platenmaatschappijen op vlak van hun distributienetwerk, de initiële financiering en het productieproces.¹³² Deze labels hebben steeds weten te

¹²⁵ J. VASQUEZ, *The 360 Deals, The Frienemy*, ontuig. Law School Student Scholarship Rechten Seton Hall University, 2014, http://scholarship.shu.edu/student_scholarship/138, 18-19.

¹²⁶ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 431.

¹²⁷ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 186.

¹²⁸ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 431.

¹²⁹ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 435.

¹³⁰ M. KESTEN, "Collateral damage: will the 360 deal be the next victim of California's talent agencies act", *Sw. L. Rev.* 2014, afl. 43, (397) 415.

¹³¹ M. KESTEN, "Collateral damage: will the 360 deal be the next victim of California's talent agencies act", *Sw. L. Rev.* 2014, afl. 43, (397) 415.

¹³² D. BASKERVILLE, *Music Business Handbook & Career Guide*, Thousand Oaks, SAGE Publications en Sherwood Publishing Partners, 1995, 261.

overleven in de muziekindustrie door het contracteren van muzikanten die actief zijn in een zeer specifieke branche of artiesten die buiten de *mainstream* cultuur actief waren.¹³³

67. Sommige onafhankelijke labels gebruikten reeds lange tijd 360 gradencontracten, zij ontwikkelden immers, in tegenstelling tot de grote labels, een echte *partnership* met de artiest en verzorgden extra ondersteuning en diensten. Andere onafhankelijke labels distantieerden zich dan weer van deze contracten. Onafhankelijke labels geven de artiest over het algemeen een kleiner fonds en voorschot, maar wisten gedurende lange tijd te overleven door hun artiestvriendelijke imago, hun kennis en bekendheid in specifieke muziekbranches. Sinds de economische crisis in 2008 kregen ook de onafhankelijke labels het financieel moeilijk en verloren vele investeerders. Sindsdien dienen vele van hen ook beroep te doen op het gebruik van 360 gradencontracten om financieel rendabel te blijven.¹³⁴

68. Een overeenkomst met één van de grote labels blijft in het oog van de artiest vaak de enige mogelijkheid om commercieel succes te bereiken en beroemd te worden. Dit komt doordat deze labels een zeer uitgebreid distributienetwerk hebben en de capaciteiten om grote financiële investeringen te doen. Waar de grote labels de mogelijkheid hebben om verschillende facetten van de muziekindustrie, zoals bijvoorbeeld *publishing*, distributie, marketing, digitale verkoop, etc., te integreren onder één bedrijf of *holding*, dienen de onafhankelijke labels vaak te contracteren met externe distributeurs. Hierbij verliezen zij dan ook een deel van de opbrengsten en controle over het proces aan de distributeur.¹³⁵

Hoofdstuk II. Problematiek

§1. Algemeen

69. Steeds vaker horen we in het nieuws in verband met de muziekindustrie, over verschillende conflicten in de industrie (zie inleiding). De meest voorkomende zijn deze tussen artiest en platenlabel.¹³⁶ Artiestencontracten, in het algemeen, wekken een negatieve perceptie op bij het publiek en artiesten. Ze

¹³³ M. KESTEN, "Collateral damage: will the 360 deal be the next victim of California's talent agencies act", *Sw. L. Rev.* 2014, afl. 43, (397) 415.

¹³⁴ M. KESTEN, "Collateral damage: will the 360 deal be the next victim of California's talent agencies act", *Sw. L. Rev.* 2014, afl. 43, (397) 416.

¹³⁵ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 178-179.

¹³⁶ K. SCAMMAN, "ADR in the music industry tailoring dispute resolution to the different stages of the artist-label relationship", *Cardozo J. Conflict Resol.* 2008-09, afl. 10, (269) 269, 272.

staan er namelijk om bekend het geld van de artiesten naar het platenlabel door te schuiven en de artiest in een benadeelde situatie te plaatsen.¹³⁷

70. In dit hoofdstuk wordt dieper ingegaan op deze negatieve perceptie die artiestencontracten hebben. Klopt deze en welke contractuele bepalingen dragen hiertoe bij? De contractuele bepalingen en hun gevolgen die als problematisch of nadelig worden beschouwd voor de artiest worden aangehaald.

§2. Problematische bepalingen

71. Vele contractuele bepalingen die voorkomen in een artiestencontract hebben mogelijks een nadelige uitwerking voor de artiest en zijn veelal opgesteld in het voordeel van de platenmaatschappij.

72. Artiestencontracten zijn voorzien van talloze opties voor het platenlabel om de overeenkomst te verlengen voor een nieuwe bepaalde termijn. Deze laten de platenmaatschappij toe het contract te verlengen aan dezelfde voorwaarden als in de eerste termijn.¹³⁸ Bovendien, door inbouw van de zogenaamde *first & last matching right-* clause, is de artiest niet vrij om na het verloop van de termijn meteen een contract af te sluiten met een andere platenmaatschappij.¹³⁹ Daarnaast bedingen de platenlabels vaak contractueel het recht om als enige partij de overeenkomst eenzijdig te beëindigen, zonder verdere verplichtingen tegenover de muzikant.¹⁴⁰ De artiest is dus vaak aan zijn label verbonden voor een zeer lange termijn, terwijl het label ten allen tijde kan beslissen de overeenkomst te beëindigen of deze te verlengen.

73. Verder draagt de artiest, door het sluiten van een artiestencontract, altijd zijn eigendomsrechten op de *master-* opnames over op het platenlabel. Deze clause wordt als onbillijk beschouwd aangezien de artiest de opnamekosten uiteindelijk helemaal terugbetaald aan de platenmaatschappij via de *recoupments*. Het platenlabel verkrijgt hierbij dus de eigendomsrechten op de opnames en wordt hierbij ook volledig terugbetaald voor zijn investering in de opname ervan. De artiest blijft achter met lege handen en is afhankelijk van de *royalties* die het label hem uitkeert.¹⁴¹

¹³⁷ M. REYNOLDS, "Why Music Should Be Socialized", *Vand. J. Ent. & Tech L.* 2007-08, afl. 10, (505) 508.

¹³⁸ M. W. KRASILOVSKY en S. SHEMEL, *This Business of Music*, New York, Billboard Books, 1995, 8.

¹³⁹ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 180.

¹⁴⁰ S. GORDON, *The Future of the Music Business*, New York, Hal Leonard Books, 2008, 11.

¹⁴¹ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 754.

74. De berekening van *royalties*, *cross-collateralization* en toepassing van *recoupments* op de inkomsten uit de albumverkoop, heeft als resultaat dat de inkomsten voor de artiest veel lager zijn dan louter het vermenigvuldigen van het percentage *royalties* op de totale inkomsten uit een album. Dit heeft als gevolg dat artiestencontracten zeer zelden winstgevend zijn voor de artiest.¹⁴² Ongeveer 99,6% van alle artiesten die contractueel verbonden zijn aan één van de grote platenmaatschappijen bevinden zich in een schuldsaldopositie. Het komt vaak voor dat de albumverkoop zeer goed verloopt, maar de artiest zelf geen *royalties* ontvangt.¹⁴³ Deze problematiek wordt uitvergroot door het toepassen van 360 gradencontracten. Hierbij kent het platenlabel zichzelf, naast inkomsten uit albumverkoop, ook een groot deel inkomsten uit andere activiteiten van de artiest toe.¹⁴⁴ Waar bij het traditionele artiestencontract de inkomsten uit *touring*, *merchandise*, *sponsoring*, etc. rechtstreeks voor de artiest waren, worden deze nu gedeeld met het label. Hierdoor verkleinen de rechtstreekse inkomsten voor de artiest opnieuw. Door bij het 360 gradencontract ook *cross-collateralization* toe te passen heeft het label een bredere basis om haar kosten te recupereren uit de verschillende inkomstenstromen¹⁴⁵. Hierdoor ontvangt de muzikant zijn verschillende inkomstenstromen gedurende langere tijd niet. *Cross-collateralization* bij 360 gradencontracten zorgt ervoor dat de artiest geen inkomsten verkrijgt uit eender welke inkomstenstroom, zolang niet alle kosten van deze verschillende investeringstakken volledig gerecupereerd zijn door het label. Indien een platenlabel heeft geïnvesteerd in de opname van een album en *touring*, zal de muzikant slechts kunnen genieten van de inkomsten die deze activiteiten opleveren, wanneer zowel de investering in de opname, als die in *touring* gerecupereerd zijn door het label.¹⁴⁶

75. Platenmaatschappijen proberen het bedrag waarop de *royalties* berekend worden te beperken. Eerst en vooral wordt er een reserverekening geopend door de maatschappij waarop gemiddeld 25% of meer van de *royalties* op geplaatst wordt, in plaats van deze uit te betalen aan de artiest. Dit wordt gedaan als reserve in het geval dat er albums teruggezonden zouden worden naar het label door de verkopers.¹⁴⁷ Het basisbedrag waarop de *royalties* berekend worden, wordt beperkt door allerlei aftrekposten hierop toe te passen. De platenlabels berekenen de *royalties* vaak maar op 90% van de verkoop. De reden die ze

¹⁴² S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 413.

¹⁴³ K. SCAMMAN, "ADR in the music industry tailoring dispute resolution to the different stages of the artist-label relationship", *Cardozo J. Conflict Resol.* 2008-09, afl. 10, (269) 276.

¹⁴⁴ D. BOUTON, "The Music Industry in Flux: Are 360 Record Deals the Saving Grace or the Coup de Grace?", *Va. Sports & Ent. L.J.* 2009, afl. 9, (312) 318.

¹⁴⁵ S. KARUBIAN, "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, (395) 439.

¹⁴⁶ T. ANDERSON en M. FOX, "The origins and pitfalls of 360 degree contracts for musicians", *Ent. L.R.* 2014, afl. 25(2), (35) 37.

¹⁴⁷ K. SCAMMAN, "ADR in the music industry tailoring dispute resolution to the different stages of the artist-label relationship", *Cardozo J. Conflict Resol.* 2008-09, afl. 10, (269) 276.

hiervoor geven is dat gemiddeld 10% van de getransporteerde albums beschadigd worden.¹⁴⁸ Ook wordt 25% van de opbrengst afgehouden om de kosten voor de verpakking van albums te dekken.¹⁴⁹ Verder verkrijgt de artiest ook geen *royalties* voor albums die gratis werden uitgedeeld door het label. Dit komt vaak voor bij het promoten van een album via magazines of radiostations.¹⁵⁰

76. Deze aftrekposten zijn nog steeds van toepassing ook al zijn door de opkomst van de online verkoop en *streamingservices* deze kosten enorm verminderd. Ook het aantal beschadigde albums bij transport verminderde doorheen de jaren, het percentage dat als aftrekpost werd toegepast bleef constant.¹⁵¹

77. Waar bij het traditionele artiestencontract de *royalties* voor de muzikant en de inkomsten voor het label werden berekend en verdeeld op basis van de netto-inkomsten (m.a.w. na aftrek van de kosten), wordt bij de 360 gradenovereenkomst de platenmaatschappij uitbetaald op basis van de bruto-inkomsten. Het label wordt dus uitbetaald ongeacht of de kosten groter zijn dan de inkomsten. De muzikant draagt hierdoor een enorm financieel risico, doordat de kosten enkel van zijn deel worden afgetrokken.¹⁵²

78. Met het 360 gradencontract als de nieuwe standaard in de muziekindustrie wijzigt het hele landschap en de visie van de platenmaatschappijen. Deze focussen niet langer op artiesten met potentieel tot het maken van goede albums en de daarbij horende goede verkoopcijfers, maar eerder op artiesten die in het algemeen een goede bron van inkomsten vormen. Hierbij schuilt het risico dat creativiteit wordt onderdrukt en enkel nog wordt geopteerd voor artiesten die graag in de *spotlight* staan en goed kunnen entertainen, ongeacht de kwaliteit van de uitgebrachte albums.¹⁵³

79. De opkomst van het 360 gradencontract hoeft niet noodzakelijk enkel een negatief gevolg te hebben voor de artiest. Er wordt een partnerschap gesloten tussen de artiest en het label. Hierbij haalt het label extra inkomsten uit de activiteiten van de artiest, maar bestaat eveneens de mogelijkheid om meer te investeren in de artiest. Wanneer het label onder het 360 gradencontract bereid is om meer te investeren in

¹⁴⁸ M. W. KRASILOVSKY en S. SHEMEL, *This Business of Music*, New York, Billboard Books, 1995, 4.

¹⁴⁹ B. McPHERSON, *Get It In Writing: The Musician's Guide To The Music Business*, New York, Rockpress Publishing Company, 1999, 66.

¹⁵⁰ K. SCAMMAN, "ADR in the music industry tailoring dispute resolution to the different stages of the artist-label relationship", *Cardozo J. Conflict Resol.* 2008-09, afl. 10, (269) 277.

¹⁵¹ K. SCAMMAN, "ADR in the music industry tailoring dispute resolution to the different stages of the artist-label relationship", *Cardozo J. Conflict Resol.* 2008-09, afl. 10, (269) 277.

¹⁵² T. ANDERSON en M. FOX, "The origins and pitfalls of 360 degree contracts for musicians", *Ent. L.R.* 2014, afl. 25(2), (35) 37.

¹⁵³ M. REYNOLDS, "Why Music Should Be Socialized", *Vand. J. Ent. & Tech L.* 2007-08, afl. 10, (505) 509.

verschillende belangrijke activiteiten voor de artiest zoals *touring*, *merchandise*, etc. en hierdoor de inkomsten uit deze activiteiten stijgen, zijn deze contracten niet meteen nadeliger dan het traditionele artiestencontract. De artiest verkrijgt hierbij vaak zelf meer tijd om zich te ontwikkelen en de relatie tussen de partijen is zachtaardiger. Wanneer echter het label geen extra investeringen doet in de activiteiten van de artiest en enkel meer inkomsten hieruit verwerft, zijn deze contracten zeer problematisch.¹⁵⁴

80. Dit partnerschap leidt er natuurlijk snel toe dat de platenmaatschappij zich vaak in een feitelijke of mogelijk belangenconflict bevindt. Dit komt doordat het platenlabel bijna de volledige, eenzijdige beslissingsmacht over de activiteiten van de muzikant verkrijgt. Voorbeelden hiervan zijn wanneer het management van de artiest eigenlijk rechtstreeks of onrechtstreeks eigendom is van zijn platenmaatschappij of gevallen waarin het label beslist om een deel van de inkomsten uit *merchandise* aan zichzelf uit te keren, hoewel zij geen bedrijfsafdeling bezit die zich hiermee bezig houdt.¹⁵⁵

§3. Conclusie

81. De negatieve perceptie die artiestencontracten opwekken bij zowel het publiek als artiesten is zeker niet ongegrond. Deze negatieve visie waarbij platenlabels het geld van de artiesten naar zichzelf doorschuiven en de artiest in een benadeelde situatie plaatsen¹⁵⁶, vindt zijn oorzaak vooral in de onevenwichtige formulering van clausules omtrent eigendomsoverdracht, de berekening van de *royalties*, bepalingen omtrent *recoupment* en *cross-collateralization*. Het 360 gradencontract bevat eveneens vele van deze onevenwichtige bepalingen en vergroot sommige problemen zelfs. Hun opkomst zou echter, mits juiste toepassing, tegemoet kunnen komen aan de problemen omtrent onevenwichtige clausules, aangezien er een partnerschap wordt gecreëerd tussen beide partijen.

¹⁵⁴ D. BOUTON, "The Music Industry in Flux: Are 360 Record Deals the Saving Grace or the Coup de Grace?", *Va. Sports & Ent. L.J.* 2009, afl. 9, (312) 319.

¹⁵⁵ T. ANDERSON en M. FOX, "The origins and pitfalls of 360 degree contracts for musicians", *Ent. L.R.* 2014, afl. 25(2), (35) 37-38.

¹⁵⁶ M. REYNOLDS, "Why Music Should Be Socialized", *Vand. J. Ent. & Tech L.* 2007-08, afl. 10, (505) 508.

Hoofdstuk III. Juridische omkadering

§1. Vooraf

82. Artiesten die in het verleden wouden ontsnappen aan hun contractuele relatie met een platenlabel hebben reeds vaker verschillende vorderingen ingesteld tegen hun label. De meest voorkomende vorderingen zijn gebaseerd op een gebrek aan toestemming met de contractuele bepalingen, het *unconscionable* of oneerlijk zijn van de overeenkomst en het niet nakomen van de contractuele verplichtingen door het label.¹⁵⁷

83. In dit hoofdstuk zal de juridische omkadering omtrent platencontracten besproken worden. Meer bepaald wordt een overzicht gegeven van de belangrijkste wettelijke bepalingen en figuren die van toepassing op platencontracten. De aandacht gaat uit naar de wettelijke figuren op welke men vorderingen omtrent deze contracten baseert of zou kunnen baseren. Hierbij zal eerst gekeken worden naar de juridische regeling in de Verenigde Staten van Amerika, meer bepaald *New York State law* en *Californian law*. Het juridische kader van deze staten werd geselecteerd aangezien hier het merendeel van de platenlabels gevestigd zijn en deze *state law* dan ook het meest van toepassing is op de artiestencontracten. Hierna zal de Europese regelgeving omtrent deze problematiek besproken worden.

§2. Verenigde Staten

A. Unconscionability

1. Vooraf

84. De leer van de *unconscionability* is een lang erkende theorie, van toepassing op contracten, in de *Common Law* en werd ook geïntegreerd in het Amerikaanse rechtssysteem.¹⁵⁸ Deze theorie biedt artiesten de mogelijkheid om de rechtmatigheid van hun platencontracten ter discussie te stellen (zie later), doch werd er nog nooit een rechterlijke beslissing omtrent artiestencontracten genomen op basis van deze theorie. Dit kan deels verklaard worden door het feit dat platenlabels vaak tot een minnelijke schikking

¹⁵⁷ J. KENDRICK en L. STEVENS, "Enforceability of the 360° agreement", in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (222) 225.

¹⁵⁸ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 170.

komen met de artiesten, om verdere samenwerking mogelijk te maken.¹⁵⁹ Rechtbanken pasten de theorie wel reeds toe op andere contracten die zich situeerden in de *entertainment industry*. Voorbeelden hiervan zijn de zaken *Graham v. Scissor-Tail, Inc.*¹⁶⁰ en *Buchwald v. Paramount Pictures, Corp.*¹⁶¹ De rechtbanken hebben wel een zekere indicatie gegeven de theorie, in sommige gevallen, toepasselijk te willen verklaren bij contracten in deze industrie¹⁶²

85. De theorie van de *unconscionability* geeft de rechtbank de mogelijkheid om contracten die, zonder dat er sprake is van fraude, nietig te verklaren of hieraan verbonden schadevergoedingen in te perken, in geval zij in haar geweten oordeelt dat een deel van of het volledige het contract niet toepasselijk mag zijn. De leer wordt gebruikt om duidelijk oneerlijke of onderdrukkende overeenkomsten nietig te verklaren.¹⁶³ Ook de Uniform Commercial Code (U.C.C.) vermeldt de theorie en verklaart deze toepasselijk in de rechtbank. Sectie 2-302 U.C.C. verklaart als volgt:

“§ 2- 302. *Unconscionable contract or Clause.*

(1) *If the court as a matter of law finds the contract or any clause of the contract to have been unconscionable at the time it was made the court may refuse to enforce the contract, or it may enforce the remainder of the contract without the unconscionable clause, or it may so limit the application of any unconscionable clause as to avoid any unconscionable result.*

(2) *When it is claimed or appears to the court that the contract or any clause thereof may be unconscionable the parties shall be afforded a reasonable opportunity to present evidence as to its commercial setting, purpose and effect to aid the court in making the determination.*”¹⁶⁴

De officiële *comment* bij deze sectie voorziet in een soort van handleiding voor de rechters om deze bepaling toe te passen. De *comment* is als volgt verwoord:

“*The basic test is whether, in the light of the general commercial background and the commercial needs of the particular trade or case, the clauses involved are so one-sided as to be unconscionable under the circumstances existing at the time of the making of the contract.*”¹⁶⁵

¹⁵⁹ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 740.

¹⁶⁰ Cal., 5 februari 1981, nr. 31261, 'Graham v. Scissor-Tail, Inc.', *Cal. Rptr.*, afl. 171, 604.

¹⁶¹ Cal. Super. Ct., 1990, nr. 357611, 'Buchwald v. Paramount Pictures Corporation', *U.S.P.Q.2d*, afl. 13, 1497.

¹⁶² D. BOUTON, "The Music Industry in Flux: Are 360 Record Deals the Saving Grace or the Coup de Grace?", *Va. Sports & Ent. L.J.* 2009, afl. 9, (312) 313-314.

¹⁶³ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 170.

¹⁶⁴ U.C.C. § 2-302

¹⁶⁵ U.C.C. § 2-302.1.

Het is dus mogelijk om de leer van de *unconscionability* toe te passen indien een overeenkomst te onevenwichtig werd opgesteld. Dit dient te worden onderzocht op het moment van het sluiten van de overeenkomst en in het licht van het algemene handelswezen, rekening houdende met de specifieke gegevens van de *case*. De *comment* vermeldt verder ook nog dat de doelstelling van de leer het voorkomen van onderdrukkende en oneerlijke contracten is.¹⁶⁶ De rechter kan volgens de U.C.C. het contract geheel of deels nietig verklaren of de uitwerking ervan beperken, om onredelijke gevolgen te vermijden. Hij kan echter niet zover gaan dat hij het contract herschrijft.¹⁶⁷

86. Ook de *Restatement (Second) of Contracts* bevat een sectie omtrent deze theorie. Doch falen beide, de U.C.C. en *Restatement*, om een éénduidige definitie van *unconscionability* te geven.^{168, 169} De eerste algemeen geaccepteerde en meestal toegepaste definitie van de theorie ontstond in de rechtspraak, meer bepaald in *Judge Wright's majority opinion*, in de zaak *Williams v. Walker- Thomas Furniture Co.*¹⁷⁰ *Unconscionability* werd hier omschreven als het afwezig zijn van een betekenisvolle keuze bij één van de contractspartijen, samengaand met contractuele bepalingen welke onredelijk in het voordeel van slechts één partij zijn.¹⁷¹ Deze definitie werd later verduidelijkt door Professor Arthur Leff. Hij leidde hieruit het bestaan af van procedurele en substantiële *unconscionability* af.¹⁷² In theorie moet een contract beide vormen van *unconscionability* vertonen alvorens de rechtbank deze leer van toepassing kan verklaren.¹⁷³ In de staat New York zijn er gevallen waarbij de rechtbank contracten nietig verklaarde op basis van de leer, wanneer er enkel sprake was van extreme vormen van substantiële *unconscionability*. De rechtbanken in de staat California weigeren op basis van slechts één van beide vormen de leer toepassing te geven.¹⁷⁴ Zij gaan te werk met een "sliding scale". De leer is toepasselijk wanneer beide vormen aanwezig zijn, maar deze dienen niet in dezelfde mate voor te komen. Een extremere vorm van

¹⁶⁶ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 171.

¹⁶⁷ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 743.

¹⁶⁸ C. B. SWANSON, "Unconscionable Quandary: UCC Article 2 and the Unconscionability", *N.M. L. Rev.* 2001, afl. 31, (359) 363.

¹⁶⁹ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 172.

¹⁷⁰ D.C. Cir., 11 augustus 1965, nr. 18604-18605, 'Williams v. Walker- Thomas Furniture Co.', *F.2d*, afl. 350, 445.

¹⁷¹ C. HOROWITZ, "Reviving the Law of Substantive Unconscionability: Applying the Implied Covenant of Good Faith and Fair Dealing to Excessively Priced Consumer Contracts", *UCLA L. Rev.* 1985-86, afl. 33, (940) 941-942.

¹⁷² A. A. LEFF, "Unconscionability and the Code- The Emperor's New Clause", *U. Pa. L. Rev.* 1967, afl. 115, (485) 488.

¹⁷³ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 176.

¹⁷⁴ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 176.

procedurele *unconscionability* vereist minder bewijs voor het bestaan van substantiële *unconscionability* en omgekeerd.¹⁷⁵

2. Procedurele unconscionability

87. Procedurele *unconscionability* komt voor in de precontractuele onderhandelingsfase.¹⁷⁶ Vaak voorkomende vormen van procedurele *unconscionability* zijn het verbergen van contractuele bepalingen voor de zwakkere partij en het gebruik van zogenaamde *adhesion* contracten (zie verder). Contractuele bepalingen worden verborgen voor de andere contractpartij door gebruik te maken van complexe contractuele opbouw of verborgen in de kleine lettertjes van het contract.¹⁷⁷ In de zaak *Williams v. Walker- Thomas Furniture Co.*¹⁷⁸ stelt het Hof voor om bij het onderzoek naar procedurele *unconscionability* alle omstandigheden in aanmerking te nemen om te bepalen of er sprake is van een betekenisvolle keuze bij de partijen betrokken bij de overeenkomst.¹⁷⁹

88. Naargelang de staat verkreeg dit aspect van de theorie een andere invulling en onderzoeksmethode in de rechtspraak. Hierna volgt een korte verdieping in de toepassing van de procedurele *unconscionability* in de staat New York en California.

89. Onder het recht van New York wordt procedurele *unconscionability* omschreven als het afwezig zijn van een betekenisvolle keuze in de onderhandelingsfase. Deze betekenis vindt zijn oorsprong in de case *Gillman v. Chase Manhattan Bank*.¹⁸⁰ De rechtbank focust zich bij haar onderzoek op de omvang en het commerciële kader van de overeenkomst. Ze gaat na of er misleidende of onderdrukzettende praktijken gebruikt werden. Het gebruik van kleine lettertjes in de overeenkomst, de ervaring en opleiding van de partij die zich op de theorie beroept en potentiële ongelijke onderhandelingsmacht kunnen eveneens nagegaan worden.¹⁸¹

¹⁷⁵ D. BOUTON, "The Music Industry in Flux: Are 360 Record Deals the Saving Grace or the Coup de Grace?", *Va. Sports & Ent. L.J.* 2009, afl. 9, (312) 315.

¹⁷⁶ A. A. LEFF, "Unconscionability and the Code- The Emperor's New Clause, *U. Pa. L. Rev.* 1967, afl. 115, (485) 539.

¹⁷⁷ C. HOROWITZ, "Reviving the Law of Substantive Unconscionability: Applying the Implied Covenant of Good Faith and Fair Dealing to Excessively Priced Consumer Contracts", *UCLA L. Rev.* 1985-86, afl. 33, (940) 944-945.

¹⁷⁸ D.C. Cir., 11 augustus 1965, nr. 18604-18605, 'Williams v. Walker- Thomas Furniture Co.', *F.2d*, afl. 350, 445.

¹⁷⁹ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 173.

¹⁸⁰ N.Y., 22 december 1988, 'Gillman v. Chase Manhattan Bank', *N.Y.S.2d*, afl. 537, 787.

¹⁸¹ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 175.

90. Californische wetgeving vereist dan weer het bestaan van *oppression of surprise*. Er is sprake van *oppression* indien er een onevenwichtige onderhandelingsmacht tussen beide partijen is, die leidt tot de afwezigheid van een betekenisvolle keuze bij één van de partijen en de afwezigheid van echte onderhandelingen in de precontractuele fase. Deze definitie van *oppression* werd gegeven door de California Supreme Court in de zaak *A&M Produce Co. v. FMC Corp*¹⁸².¹⁸³ *Surprise* houdt in dat contractuele bepalingen verborgen zijn in het contract¹⁸⁴ of er sprake is van misleidende onderhandelingspraktijken.¹⁸⁵ Dit kan, zoals eerder vermeld, door het gebruik te maken van complexe structuren, verborgen in de kleine lettertjes bij het contract¹⁸⁶ of onduidelijk taalgebruik.¹⁸⁷

3. Substantiële unconscionability

91. Er is sprake van substantiële *unconscionability* wanneer de contractuele bepalingen onredelijk in het voordeel zijn van één van de partijen. Deze contracten zijn *unconscionable* omdat ze ongerechtvaardigd het risico en plichten onder de overeenkomst, bij slechts één partij plaatsen en niet louter omdat de ene partij een sterkere onderhandelingspositie heeft dan de andere.¹⁸⁸

92. Naargelang de staat verkreeg ook dit aspect van de theorie een andere invulling en onderzoeksmethode in de rechtspraak. Hierna volgt een korte verdieping in de toepassing van de substantiële *unconscionability* in de staat New York en California.

93. De methode voor het bepalen of een contract bepalingen bevat die substantieel *unconscionable* zijn, verschilt naargelang we ons voor een rechter in New York of Californië bevinden. Beide passen de theorie wel toe om dezelfde reden, namelijk het vermijden dat contracten met verdrukkende of onredelijke clausules voor één van de partijen uitwerking krijgen. In New York zal worden onderzocht of de inhoud van de overeenkomst onredelijk in het voordeel is van één van de contractspartijen. De

¹⁸² Cal. App. 4th Dist., 27 augustus 1982, nr. Civ. 24731, 'A&M Produce Co. v. FMC Corp.', *Cal. Rptr.*, afl. 186, 114.

¹⁸³ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 745.

¹⁸⁴ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 175.

¹⁸⁵ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 745.

¹⁸⁶ C. HOROWITZ, "Reviving the Law of Substantive Unconscionability: Applying the Implied Covenant of Good Faith and Fair Dealing to Excessively Priced Consumer Contracts", *UCLA L. Rev.* 1985-86, afl. 33, (940) 945.

¹⁸⁷ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 745.

¹⁸⁸ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 746.

rechtbanken in California gaan niet tewerk met deze redelijkheidstandaard, maar gaan na of de contractsbepalingen van dien aard zijn dat " *they shock the conscience*". Letterlijk vertaald gaat men dus na of de contractsbepalingen het geweten verbazen. Hier geldt dus een zwaardere bewijslast voor diegene die zich op de theorie wil beroepen.¹⁸⁹

4. Unconscionability in de rechtspraak: de entertainment industrie

94. Het aantal rechtzaken in de entertainment industrie stijgt steeds, waarbij rechters zich steeds bereidwilliger opstellen tegenover het toepassen van de theorie van de *unconscionability* op deze contracten. Hieromtrent spelen drie rechtzaken een zeer belangrijke rol,¹⁹⁰ welke dan ook hierna besproken zullen worden.

95. De eerste zaak is een *landmark case* voor het Californische recht: de zaak *Graham v. Scissor-Tail, Inc.*¹⁹¹ Ter discussie stond hier een arbitrageclausule opgenomen in een entertainment contract. Concert promotor Bill Graham sloot een aantal contracten, betreffende vier optredens in de Verenigde Staten met de groep Scissor-Tail. Voor de vorm van deze contracten werden gestandaardiseerde contracten gebruikt welke voorzagen in een arbitratie clausule. Alle conflicten die uit het contract ontstaan, zouden verplicht voor de arbiters van "the American Federation of Musicians" gebracht worden. Het contract voorzag ook in een regeling voor de verdeling van de winsten uit deze concerten. Een verdeling van mogelijke verliezen ontbrak echter. Het eerste concert bleek verlieslatend te zijn en er ontstond een dispuut over wie deze zou moeten dragen, waardoor de *band* weigerde nog verder op te treden voor de laatste twee concerten. Graham bracht de zaak voor de arbiters op basis van contractbreuk. Deze raad van arbiters besliste echter dat de band niet gehouden kon worden tot het dragen van de lasten. In rechterlijke eerste aanleg werd hetzelfde beslist. Uiteindelijk in hoger beroep werd Graham in zijn gelijk gesteld. Later werd de zaak voor het Californische Supreme Court gebracht. De Supreme Court ging na of de arbitratie clausule, die in het contract was opgenomen niet procedureel *unconscionable* was. De Court was van oordeel dat Graham, ook al was er geen sprake van *surprise*, geen andere keuze had dan de overeenkomst met deze clausule te aanvaarden. Er ontbrak dus een betekenisvolle keuze bij Graham en dit maakte de overeenkomst onderdrukkend. Graham had geen andere keuze om de overeenkomst zoals ze was opgesteld, te aanvaarden indien hij zijn bedrijfsvoering als concertpromotor

¹⁸⁹ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 176.

¹⁹⁰ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 747.

¹⁹¹ Cal., 5 februari 1981, nr. 31261, 'Graham v. Scissor-Tail, Inc.', *Cal. Rptr.*, afl. 171, 604.

wou uitvoeren. De *Court* ging ook na of er sprake was van substantiële *unconscionability*. In haar analyse stelt ze vast dat de arbitrageclausule de fundamentele principes van de eerlijkheid schond. Uitwerking aan de clausule geven kwam er namelijk op neer dat een concertpromotor zijn zaak door een partijdige arbitrale raad werd beoordeeld. De raad was namelijk een orgaan van “*the American Federation of Musicians*”, welke haar taak is het beschermen en bevorderen van de belangen van muzikanten. De *Court* paste in haar analyse van substantiële en procedurele *unconscionability* de *sliding scale* toe, hierbij constateerde zij een zwaardere vorm van substantiële *unconscionability*.¹⁹²

96. De tweede zaak vond plaats in de staat New York, meer bepaald New York City: de zaak *Jerry Kravat Entertainment Services, Inc. v. Cobbs*¹⁹³. De feiten hier zijn soortgelijk aan die in *Graham v. Scissor-Tail, Inc.* Jerry Kravat Entertainment Services managede en promoveerde muzikale voordrachten. In dit kader sloot zij een overeenkomst met Al Cobbs tot het opvoeren van twee concerten. Ook in dit geval werd hetzelfde gestandaardiseerde contract, inclusief de arbitrageclausule die verwees naar “*the American Federation of Musicians*”, gebruikt. Na het ontstaan van een dispuut omtrent het contract kwam de zaak terecht bij de New York Supreme Court (eerste aanleg in de staat New York). De *Court* baseerde haar beslissing vooral op het principe van de vrijheid tot contracteren en de kennis en ervaring van de contracterende partijen. Zij oordeelde, in tegenstelling tot in de zaak *Graham*, dat uitwerking geven arbitrageclausule misschien niet volledig onpartijdige gevolgen zou hebben, maar dat beide partijen zich hiertoe verbonden en ze daarom wel uitvoerbaar verklaard diende te worden. Het doel van de noodzakelijkheid van een betekenisvolle keuze in de onderhandelingsfase en bij het sluiten van een overeenkomst of meer algemeen procedurele *unconscionability* is, volgens de *Court*, om consumenten te beschermen die geen andere keuze hebben dan het aanvaarden van de voorwaarden in een contract om fundamentele zaken aan te schaffen. Deze zaken moeten dienen om een degelijke levensstandaard mogelijk te maken. Zij oordeelde dat het promoten van concerten geen fundamenteel recht uitmaakte. Bovendien achtte zij Kravat Entertainment Services als een gesofistikeerde concertpromotor, met kennis van zaken, die op de hoogte was van de contractsbepalingen bij het sluiten ervan.¹⁹⁴

97. Voor de derde zaak begeben we ons terug aan de westkust van de Verenigde Staten. In de zaak *Buchwald v. Paramount Pictures Corporation*¹⁹⁵ stond een overeenkomst tussen Arthur Buchwald en

¹⁹² O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 747-749.

¹⁹³ N.Y. App. 1st Div., 28 februari 1983, 'Jerry Kravat Entertainment Services, Inc. v. Cobbs', *N.Y.S.2d*, afl. 459, 993.

¹⁹⁴ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 749-750.

¹⁹⁵ Cal. Super. Ct., 1990, nr. 357611, 'Buchwald v. Paramount Pictures Corporation', *U.S.P.Q.2d*, afl. 13, 1497.

Paramount Pictures ter discussie. De heer Buchwald schreef een filmscript voor een film genaamd "*King for a Day*". Het script werd geschreven met de doelestelling dat acteur Eddie Murphy de hoofdrol zou vertolken. De overeenkomst tussen beide bepaalde dat indien het script werd verfilmd Buchwald recht zou hebben op een deel van de gegenereerde winsten. Paramount nam later de film "*Coming to America*" op, met Eddie Murphy in de hoofdrol. Dit verhaal was gebaseerd op het script van Buchwald. De film genereerde meer dan 350 miljoen dollar. De rechtbank van eerste aanleg in California besliste dat het script gebruikt voor "*Coming to America*" geen origineel werk was en Paramount het script van Buchwald had gebruikt. Bij de bepaling van de vergoeding die Buchwald hiervoor diende te krijgen, stelde de rechtbank vast dat het contract *unconscionable* was. Buchwald verkreeg immers slechts 1,5 percent van de nettowinst. Volgens Paramount was dit percentage een standaard in de industrie en ging Buchwald hier met kennis van, mee akkoord. In haar analyse naar procedurele *unconscionability* stelt de rechtbank dat er geen sprake kon zijn van *surprise* aangezien Buchwald een ervaren agent was, die kennis zou moeten gehad hebben van de industriestandaarden. De rechtbank baseerde haar oordeel dat er wel degelijk sprake was van procedurele *unconscionability* op het feit dat er geen betekenisvolle keuze aanwezig was bij het sluiten van de overeenkomst. Buchwald zou geen inspraak gehad hebben in de berekeningswijze van de nettowinsten. Dit creëerde een "*take it or leave it*" situatie voor hem. De rechtbank oordeelde dat er sprake was van substantiële *unconscionability* op basis van de berekeningswijze van de nettowinsten. Er was sprake van een enorm verschil in de totale inkomsten uit de film en de vergoeding van Buchwald. Ook al was er slechts in beperkte mate sprake van procedurele *unconscionability*, besliste de rechtbank toch om de theorie van toepassing te verklaren om de zwakkere partij te beschermen. Opmerkelijk in deze zaak is dat de rechtbank zich baseerde op het enorme verschil in inkomsten tussen Paramount en Buchwald. Zowel de *comment* bij sectie 2-302 van de U.C.C. als de Californische Civil Code, sectie 1670.5, bepalen dat *unconscionability* dient te worden beoordeeld op het tijdstip van het sluiten van de overeenkomst. Op het moment van het sluiten van de overeenkomst waren deze enorme inkomstenverschillen nog niet gekend of voorzienbaar.¹⁹⁶

¹⁹⁶ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 751-753.

5. Unconscionability toegepast op artiestencontracten.

98. De rechtsleer schoof reeds naar voren dat de traditionele artiestencontracten die worden gesloten met nieuwe artiesten waarschijnlijk *unconscionable* waren. De 360 gradenovereenkomst zou dit probleem nog vergroten en deze overeenkomsten enkel meer *unconscionable* maken.¹⁹⁷

99. In dit onderdeel zal worden besproken welke clausules in artiestencontracten riskeren om als *unconscionable* gekwalificeerd te worden. Hierbij zal het onderscheid gemaakt worden tussen de theorie zoals deze wordt toegepast in de staat New York en zoals toegepast in de staat California.

5.1. Procedurele unconscionability

100. Zoals eerder vermeld, wordt onder het recht van New York procedurele *unconscionability* omschreven als het afwezig zijn van een betekenisvolle keuze in de onderhandelingsfase. In haar analyse houdt de rechtbank rekening met de omvang en commerciële setting van de overeenkomst, de ervaring en opleiding van de betrokken partijen en het verschil in onderhandelingsmacht tussen de partijen. Zij gaat ook na of er onderdrukkende of misleidende onderhandelings technieken zijn gebruikt.¹⁹⁸ In California moet er sprake zijn van "*surprise*" of "*oppression*".¹⁹⁹

101. Door het feit dat de artiesten bij het sluiten van hun overeenkomsten vaak vertegenwoordigd of bijgestaan zijn door hun manager of advocaat, zorgt ervoor dat er weinig grond is om te spreken van "*surprise*" onder het Californische recht.²⁰⁰ De meest overtuigende reden om aan te duiden dat er sprake is van procedurele *unconscionability*, zowel in New York als California, is het grote verschil in onderhandelingsmacht tussen de grote platenlabels en de artiest. Een artiest heeft een grotere kans op commercieel succes wanneer hij een contract tekent bij een groot platenlabel dan wanneer hij tekent bij een onafhankelijk platenlabel of voor de "DIY" (*do it yourself*) methode gaat.²⁰¹ Dit hangt samen met de

¹⁹⁷ T. ANDERSON en M. FOX, "The origins and pitfalls of 360 degree contracts for musicians", *Ent. L.R.* 2014, afl. 25(2), (35) 38.

¹⁹⁸ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 177.

¹⁹⁹ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 745.

²⁰⁰ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 177.

²⁰¹ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 178.

oligopolie dat de grote platenlabels in handen hebben.²⁰² Samen bezitten zij immers 70% van het marktaandeel en de beste distributienetwerken.²⁰³ Vele artiesten beschouwen een platencontract met één van de grote platenlabels dan ook de enige mogelijke optie om beroemd te worden en commercieel succes te bereiken. Deze sterke positie van de platenlabels vergroot het reeds bestaande verschil in onderhandelingsmacht tussen het label en een individu. Dit creëert een "take it or leave it" - situatie voor de artiest, die geen andere keuze heeft dan het contract met vastgelegde bepalingen te aanvaarden indien hij commercieel succes wil.²⁰⁴

102. Deze sterke positie van de grote platenlabels, waarbij artiesten een overeenkomst met hen als enige optie zien, draagt dus ook bij tot het ontbreken van een "meaningful choice" of betekenisvolle keuze bij het sluiten van de overeenkomst. Dit is de zogenaamde "take it or leave it" situatie voor de artiest die hierboven vermeld werd. Zoals ook vermeld, beschouwde de California Supreme Court in de zaak *A&M Produce Co. v. FMC Corp*²⁰⁵ reeds dat dit gebrek aan betekenisvolle keuze (dit valt onder het begrip "oppression") een grond is om een overeenkomst procedureel *unconscionable* te verklaren. Hierbij dient de kanttekening gemaakt te worden dat er wel andere alternatieven bestaan voor de muzikant om hun werk te exploiteren, naast deze van een overeenkomst met de grote platenlabels te sluiten. Dit kan door de muziek zelf op te nemen en uit te brengen of te tekenen bij een onafhankelijk platenlabel. Deze alternatieven zouden de beoordeling als procedureel *unconscionable* op basis van een gebrek aan betekenisvolle keuze bij het sluiten van de overeenkomst, bij de muzikant, mogelijks kunnen verhinderen.²⁰⁶

103. Deze eerder zwakkere grond om de verschillende clausules in of de artiestenovereenkomsten als procedureel *unconscionable* te beschouwen, verhindert de kwalificatie van deze overeenkomsten als *unconscionable* echter niet.²⁰⁷ Zoals reeds besproken zijn er in de staat New York reeds gevallen waarbij de rechtbank contracten nietig verklaarde, wanneer er enkel sprake was van extreme vormen van substantiële *unconscionability*. In de staat California gaat men te werk met een "sliding scale". M.a.w.

²⁰² P. BURKART en T. McCOURT, *Digital music wars: ownership and control of the celestial jukebox*, Totowa, Rowman & Littlefield, 2006, 24.

²⁰³ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 178.

²⁰⁴ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 179.

²⁰⁵ Cal. App. 4th Dist., 27 augustus 1982, nr. Civ. 24731, 'A&M Produce Co. v. FMC Corp.', *Cal. Rptr.*, afl. 186, 114.

²⁰⁶ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 756.

²⁰⁷ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 762.

zowel procedurele als substantiële *unconscionability* moeten aanwezig zijn, maar dienen niet in dezelfde mate voor te komen. Een extremere vorm van procedurele *unconscionability* vereist minder bewijs voor het bestaan van substantiële *unconscionability* en omgekeerd.²⁰⁸ In beide staten kan er dus wel nog sprake zijn van een kwalificatie als *unconscionable*, indien er sprake is van een extreme vorm van substantiële *unconscionability*.²⁰⁹

5.2. Substantiële unconscionability

104. Voor het vaststellen van substantiële *unconscionability* zal in New York worden onderzocht of de inhoud van de overeenkomst onredelijk in het voordeel is van één van de contractspartijen. De rechtbanken in California gaan niet tewerk met deze redelijkheidstandaard, maar gaan na of de contractsbepalingen van dien aard zijn dat zij onder het begrip "*shock the conscience*" vallen.²¹⁰

5.2.1. Duurtijd

105. Een eerste problematische bepaling in het artiestencontract zou de duurtijd ervan zijn.²¹¹ Deze bepalingen zijn zeer eenzijdig opgesteld, op voldoende wijze, om te spreken van substantiële *unconscionability* in de staat New York.²¹² Hiervoor kan verwezen worden naar het feit dat de artiest niet vrij is om meteen een overeenkomst te sluiten met een ander label en de platenmaatschappij eerst over het recht beschikt om verschillende opties te activeren, bij het ten einde lopen van overeenkomst. Ook de clause waarbij de platenmaatschappij als enige partij over het recht beschikt om de overeenkomst zonder vergoeding of termijn te kunnen beëindigen, draagt hiertoe bij.²¹³ De artiest draagt voortdurend het risico om aansprakelijk gesteld te worden wegens contractbreuk, terwijl het label over talloze opties beschikt om de overeenkomst te verlengen of te beëindigen.²¹⁴

²⁰⁸ D. BOUTON, "The Music Industry in Flux: Are 360 Record Deals the Saving Grace or the Coup de Grace?", *Va. Sports & Ent. L.J.* 2009, afl. 9, (312) 315.

²⁰⁹ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 762.

²¹⁰ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 176.

²¹¹ P. W. HALL JR., "Smells Like Slavery: Unconscionability in Recording Industry Contracts", *Hastings Comm. & Ent. L.J.* 2002-03, afl. 25, (189) 216.

²¹² I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 180.

²¹³ P. W. HALL JR., "Smells Like Slavery: Unconscionability in Recording Industry Contracts", *Hastings Comm. & Ent. L.J.* 2002-03, afl. 25, (189) 216-217.

²¹⁴ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 180.

106. De termijnbepalingen in de overeenkomst zouden ook van dien aard zijn dat zij onder het begrip "*shock the conscience*" vallen en dus ook in California als substantieel *unconscionable* gekwalificeerd kunnen worden. Hiervoor kan men zich baseren op de Californian Labor Code.²¹⁵ Deze bevat de bepaling dat werknemers die persoonlijke diensten verlenen onder een contract niet langer dan 7 jaar gebonden kunnen worden tot het verlenen van die diensten.²¹⁶ Hiervoor werd een uitzondering ingevoerd die betrekking heeft op muzikartiesten. Deze uitzondering is het voorwerp van veel discussie en controverse en heeft reeds aanleiding gegeven tot verschillende pogingen om deze te schrappen. De uitzondering laat namelijk toe dat muzikanten gedurende hun gehele loopbaan verbonden worden aan een platenlabel. Het feit dat deze uitzondering reeds voor veel controverse zorgde en de artiest kan dwingen zijn hele carrière verbonden te zijn aan een label, kan een mogelijke grond zijn om deze bepalingen als substantieel *unconscionable* te beschouwen.²¹⁷

107. De duurtijd van de overeenkomst wordt hierbij ook nog eens substantieel vergroot doordat de platencontracten standaard vaak een termijn van 2 jaar tussen elk uitgebracht album vereisen. Op deze manier wordt de artiest gedwongen om voor een onbillijke termijn verbonden te zijn aan het label. Ook hierin kan een grond voor de *unconscionability* verklaring gezien worden.²¹⁸

108. De opkomst van het 360 gradencontract heeft een positieve en negatieve werking op de kwalificatie van de duurtijdsbepalingen in artiestencontracten als *unconscionable*. Onder het contract haalt het label inkomsten uit verschillende activiteiten van de artiest, hierdoor verdwijnt een deel van de inkomsten voor de artiest zelf. De duurtijd van de overeenkomst kan ongewijzigd of langer zijn dan bij traditionele platencontracten. De situatie onder het contract zelf is echter vaak nadeliger voor de artiest. Dit versterkt de grond om deze contracten *unconscionable* te verklaren. De positieve werking kan teruggevonden worden in het feit dat de artiest meer tijd heeft om zichzelf langzaam te ontwikkelen, waarbij het langer duurt voor het platenlabel om uit zijn of haar activiteiten grote winsten te halen. Hierdoor zou een langere contractduurtijd dan weer wel verantwoord kunnen worden.²¹⁹

²¹⁵ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 181-182.

²¹⁶ P. W. HALL JR., "Smells Like Slavery: Unconscionability in Recording Industry Contracts", *Hastings Comm. & Ent. L.J.* 2002-03, afl. 25, (189) 217.

²¹⁷ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 181-182.

²¹⁸ D. BOUTON, "The Music Industry in Flux: Are 360 Record Deals the Saving Grace or the Coup de Grace?", *Va. Sports & Ent. L.J.* 2009, afl. 9, (312) 317.

²¹⁹ D. BOUTON, "The Music Industry in Flux: Are 360 Record Deals the Saving Grace or the Coup de Grace?", *Va. Sports & Ent. L.J.* 2009, afl. 9, (312) 321.

5.2.2. Royalties, recoupment en cross-collateralization

109. De berekeningsmethode van *royalties* met de recuperatie van kosten, aanleggen van een reserve en *cross-collateralization* werd reeds eerder uitvoerig besproken. Ook al gaat het platenlabel een zeker risico aan door te investeren in een artiest, die mogelijks niet de gewenste inkomsten genereert om deze investeringen te recupereren, de bepalingen omtrent de vergoeding van de artiest zijn onredelijk in het voordeel van de platenlabel opgesteld. Ze hebben als gevolg dat het label reeds gedurende lange tijd de mogelijkheid heeft om te genieten van de inkomsten door de recuperatie van haar investering. De artiest verkrijgt gedurende deze tijd geen inkomsten voor de exploitatie van zijn of haar werk.²²⁰ Het gegeven dat een partij reeds veel eerder de voordelen van de overeenkomst kan genieten dan de andere partij, zou een gegronde reden kunnen zijn in de staat New York om deze bepalingen of de overeenkomst substantieel *unconscionable* te verklaren. In de staat California zou men de redenering van de rechtbank in de zaak *Buchwald v. Paramount Pictures*²²¹ (zie eerder) kunnen doortrekken en toepassen op de bepalingen omtrent de *royalties* van de artiest. Deze zaak had dan wel geen betrekking op een platencontract, maar vertoont voldoende analogie om ook als precedent te werken in rechtszaken omtrent deze contracten.²²² In deze zaak werd dan ook beslist dat het contract ter discussie, substantieel *unconscionable* was, aangezien deze zeer onevenwichtig was opgesteld in het voordeel van Paramount, met een zeer groot verschil in vergoeding tussen de schrijver van het script en het bedrijf.²²³

110. Tegenargument van de platenlabels kan gevonden worden in het feit dat zij een zeer groot risico nemen door te investeren in artiesten, waarbij zij geen garantie hebben dat zij deze kosten gaan kunnen recupereren of enige winst gaan genereren.²²⁴ Net zoals de kanttekening die hierboven gemaakt werd bij de zaak *Buchwald v. Paramount Pictures*²²⁵, is het moeilijk om te spreken van een onevenwichtige situatie, die in het voordeel is van het platenlabel, aangezien de uiteindelijke opbrengst van een album slechts op het einde van de rit bekend is en niet bij het sluiten van de overeenkomst.²²⁶

²²⁰ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 187.

²²¹ Cal. Super. Ct., 1990, nr. 357611, 'Buchwald v. Paramount Pictures Corporation', *U.S.P.Q.2d*, afl. 13, 1497.

²²² I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 187-188.

²²³ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 751-753.

²²⁴ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 764.

²²⁵ Cal. Super. Ct., 1990, nr. 357611, 'Buchwald v. Paramount Pictures Corporation', *U.S.P.Q.2d*, afl. 13, 1497.

²²⁶ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 751-753, 765.

111. Hierbij kan een belangrijke opmerking gemaakt worden omtrent digitale downloads. *Royalties* berekend op digitale downloads verloopt zoals bij de verkoop van fysieke albums. Door de lagere verkoopprijs (ongeveer 70 cent per download) heeft het label zelf reeds beperktere inkomsten dan bij de verkoop van fysieke albums. Hierop dient dan nog het *royalty* percentage op toegepast worden voor de berekening van de inkomsten van de artiest. Door digitale downloads te kwalificeren als de verkoop van fysieke albums, omzeilen de platenlabels de normale regeling omtrent licenties. Deze normale regeling houdt in dat in het geval het platenlabel een *master*-opname in licentie geeft aan een distributeur (zoals bijvoorbeeld iTunes), de artiest vijftig procent van de netto-inkomsten hieruit van het platenlabel verkrijgt. Door deze kwalificatie verkrijgt de artiest dus veel minder dan dat. Zowel onder New Yorks als Californisch recht zou dit een mogelijke reden tot *unconscionability* kunnen zijn.²²⁷

5.2.3. *Controlled compositions*

112. Bij het gebruik van *controlled composition* clauses (zie eerder) omzeilen de platenlabels de statutair vastgelegde vergoeding ,die een auteur dient te verkrijgen voor het geven van een licentie aan het label. In het algemeen verkrijgen opkomende artiesten slecht 75% van deze statutaire vergoeding, waarbij verdere wijziging wordt uigesloten en een maximum bedrag aan licentievergoedingen per album wordt vastgelegd. Deze clauses zijn onevenwichtig, te eenzijdig in het voordeel van de platenlabels en vormen aldus een grond om ze als substantieel *unconscionable* te verklaren in de staat New York. In California heeft men dan weer meer kans op slagen bij een vordering om deze clauses *unconscionable* te verklaren, door zich te baseren op het feit dat een statutair vastgelegde vergoeding wordt omzeild. Het is mogelijk onder Californisch recht om statutair vastgelegde rechten te wijzigen in een onderlinge overeenkomst. Het is echter niet mogelijk deze te wijzigen indien deze rechten werden ingevoerd met een publieke doelstelling. Dit is het geval bij deze vergoeding, aangezien zij werd ingevoerd ter bescherming van het publieke entertainment. Door het invoeren van een statutaire vergoeding wou men voorkomen dat de grote platenlabels alle auteursrechten op muziekwerken zouden monopoliseren.²²⁸

²²⁷ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 188-189.

²²⁸ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 189-190.

5.2.4. Boekhoudkundige bepalingen

113. Ook de bepalingen omtrent de boekhouding en de mogelijkheid tot nazicht van de verkoopscijfers die het platenlabel meedeelt aan de artiest, zouden als *unconscionable* gekwalificeerd kunnen worden. Aangezien de inkomsten van de artiest gebaseerd zijn op deze cijfers, heeft deze de mogelijkheid om de boekhouding van het label in te kijken met betrekking tot een bepaalde mededeling van het label en gedurende een bepaalde periode (deze kan variëren, meestal binnen drie jaar na de verzending of ontvangst van deze mededeling). De onevenwichtigheid die vereist is onder New Yorks recht kan gevonden worden in het feit dat deze bepalingen omtrent de beperkte inzage in de boekhouding, het label ertoe aan zouden zetten om de verkoopscijfers lager weer te geven dan ze werkelijk zijn. De artiest zijn of haar mogelijkheden om een audit van de boekhouding door te voeren worden beperkt door het hoge kostenplaatje ervan. De waarschijnlijkheid dat zij totaal geen opbrengsten verkrijgen gedurende lange tijd, aangezien de voorschotten van het label nog niet gerecupereerd zijn, geeft hen ook geen *incentive* om deze na te kijken. Bovendien in het geval de artiest bij een boekhoudkundige controle ontdekt dat de aangegeven verkoopscijfers lager blijken te zijn dan in realiteit en hem dus te weinig *royalties* werden uitgekeerd, zijn de opties slechts beperkt. Hierbij heeft de artiest de mogelijkheid om een beperkte minnelijke schikking met het label te aanvaarden of het label voor de rechtbank te dagen met alle kosten van dien.²²⁹

114. Vele artiestencontracten bevatten de bepaling dat het platenlabel niet geacht kan worden contractbreuk gepleegd te hebben vooraleer een rechtbank hierover een finale uitspraak brengt. De muzikant is dus verplicht om zowel de audit als gerechtskosten te dragen, alvorens hij de *royalties* kan ontvangen waarop hij normaal gezien recht had.²³⁰

115. Een reden om deze boekhoudkundige bepalingen als *unconscionable* te kwalificeren onder Californisch recht kan, net zoals bij de *controlled composition clauses*, gevonden worden in het contractueel vastleggen van bepalingen die tegen wettelijke bepalingen met publieke doelstelling ingaan.²³¹ Centraal hier staat de *statute of limitations*, dit is de wettelijke termijn na het voorvallen van een gebeurtenis om iemand voor de rechtbank te dagen omtrent deze gebeurtenis.²³² De meeste

²²⁹ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 191-192.

²³⁰ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 768-769.

²³¹ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 193.

²³² X, "Statute of Limitations", CALIFORNIA COURTS, www.courts.ca.gov/9618.htm.

platencontracten voorzien, in geval van te weinig uitbetaalde *royalties* een beperkte termijn van drie jaren om het label voor de rechtbank te dagen wegens contractbreuk. Deze bepaling gaat in tegen de huidige vierjarige *statute of limitations* wegens contractbreuk van een geschreven overeenkomst in de staat California.²³³ Deze wettelijke termijn heeft natuurlijk een publieke doelstelling. Het is echter mogelijk in California om deze termijn contractueel in te korten zolang deze redelijk blijft en niet leidt tot overdreven voordeel voor één van de partijen. Dit dient geval per geval te worden nagegaan.²³⁴

5.2.5. Eigendomsrechten

116. Ook de regeling omtrent de eigendomsrechten op de opnames is op zijn minst onbillijk te noemen. De bepalingen waardoor het platenlabel de eigendomsrechten verkrijgt en blijft behouden, ook na de beëindiging van de overeenkomst en na recuperatie van de opnamekosten zijn onevenwichtig in het voordeel van het label.²³⁵ Ook deze zouden als substantieel *unconscionable* verklaard kunnen worden.

117. Indien het 360 gradencontract de vorm aanneemt van een *Ownership of Rights Deal* waarbij het label, volledig of gedeeltelijk, de eigendomsrechten op naburige rechten, voortvloeiend uit de nevenactiviteiten van de artiest verkrijgt, wordt deze problematiek nog vergroot, aangezien er nog meer rechten overgedragen worden.²³⁶

118. Het tegenargument van de platenlabels hierbij is dat de regeling waarbij zij de eigendomsrechten over de *masters* verkrijgen de enige mogelijkheid is om hun investering te recupereren en het risico van deze investering te dekken.²³⁷

119. Zoals eerder aangehaald proberen de platenmaatschappijen om de auteursrechten eveneens te laten overdragen als "*works-for-hire*". Hiermee proberen de platenmaatschappijen bepalingen uit de *Copyright Act* te omzeilen. Deze *act* bepaalt dat auteurs hun auteursrechten 35 jaar na beëindiging van hun opdracht terugkrijgen. Van dit recht om de opdracht te beëindigen kan geen afstand gedaan worden.

²³³ X, "Statute of Limitations", CALIFORNIA COURTS, www.courts.ca.gov/9618.htm.

²³⁴ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 193.

²³⁵ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 758.

²³⁶ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law.* 2011-12, afl. 29, (9) 10.

²³⁷ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 757.

Deze bepaling is echter niet van toepassing op *works-for-hire* en platenmaatschappijen proberen dan ook op deze manier het auteursrecht voor altijd bij zich te houden. De *Copyright Act* bepaalt verder ook dat geluidsopnames geen *works-for-hire* zijn. De *Recording Industry Association of America* probeerde reeds succesvol om deze bepaling te wijzigen en geluidsopnames wel onder *works-for-hire* te laten vallen. Deze wijziging werd echter snel weer ingetrokken. Niettemin nemen de platenmaatschappijen deze bepaling nog steeds op in hun overeenkomsten en proberen de muzikant zelf contractueel te laten vaststellen dat hij zijn auteursrechten overdraagt als *works-for-hire*. De muzikant verkrijgt geen vergoeding voor het opnemen van zijn muziek en kan dan ook niet als werknemer gekwalificeerd worden. Verder recupereert het label alle voorschotten, waardoor de muzikant op het einde van de rit alles zelf betaald heeft. De *work-for-hire* clause is dan ook *unconscionable* aangezien zij de muzikant ook zonder zijn auteursrecht achterlaten.²³⁸

5.2.6. *Assignment provisies*

120. Ook de *assignment* provisies zouden mogelijk substantieel *unconscionable* verklaard kunnen worden. Een artiest gaat een overeenkomst aan met een label dat het best bij zijn of haar noden past en naargelang welke beloftes het label doet tegenover de artiest. De *assignment* clause voorkomt dat de artiest het label kan verlaten in de situatie van een fusie of overname. Bij een overname of fusie van de platenmaatschappij bestaat dus het risico dat de artiest terechtkomt bij een ander label, dat helemaal niet op de hoogte is van deze beloftes of deze niet wil of kan waarmaken. Deze situatie kan als substantieel *unconscionable* beschouwd worden.²³⁹ Vrouw van Nirvana zanger Kurt Cobain, Courtney Love, dagvaardde het nieuwe label van de band van haar overleden man en haar eigen groep Hope reeds op basis van deze onrechtvaardige clause voor de rechtbank. Het oorspronkelijke label van de bands was Geffen, gespecialiseerd in het muziekgenre *grunge*, maar werd overgenomen door Universal, welke geen ervaring en affiniteit had met rockmuziek.²⁴⁰

121. Als tegenargument kan het label natuurlijk aanhalen dat de doelstelling van de overnemer of van de medepartij bij de fusie, juist de verwerving van deze artiesten in het portfolio van het label is. Indien

²³⁸ P. W. HALL JR., "Smells Like Slavery: Unconscionability in Recording Industry Contracts", *Hastings Comm. & Ent. L.J.* 2002-03, afl. 25, (189) 210-216.

²³⁹ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 769-770.

²⁴⁰ P. W. HALL JR., "Smells Like Slavery: Unconscionability in Recording Industry Contracts", *Hastings Comm. & Ent. L.J.* 2002-03, afl. 25, (189) 220.

deze het label nog kunnen verlaten in deze situaties, zou de kans op overname of fusie verkleind worden.²⁴¹

6. Besluit

122. Wanneer men de leer van de *unconscionability*, zoals toegepast in New York en California, toepast op artiestencontracten, ziet men dat er verschillende clausules uit platencontracten problematisch zijn. Aangezien veel clausules zowel bij het traditionele artiestencontract, als het 360 gradencontract voorkomen, riskeren beide soorten contracten of clausules hieruit *unconscionable* verklaard te worden. In de aspecten waarin beide contracten verschillen, wordt bij het 360 gradencontract de problematiek juist uitvergroot doordat de duurtijd van de overeenkomst vaak verlengd wordt, er juist meer rechten worden overgedragen aan het label en deze laatste ook meer inkomsten uit de exploitatie verkrijgt.

B. Adhesion Contracts

1. Algemeen

123. Een *adhesion contract* wordt omschreven als een gestandaardiseerde overeenkomst die volledig opgesteld wordt door de sterkere partij in de onderhandelingsfase. Hierbij heeft de andere partij geen andere optie dan het louter aanvaarden of weigeren van de overeenkomst.²⁴² *Adhesion* contracten worden vaak geïdentificeerd als modelcontracten of standaardovereenkomsten. Bij het sluiten van deze overeenkomsten staat één van de partijen voor een *take it or leave it* situatie.²⁴³

124. In de rechtsleer werden reeds zeven eigenschappen van een *adhesion* contract opgelijst. Het moet gaan om een afgedrukt document dat meerdere clausules bevat en duidelijk een overeenkomst is. Dit document werd opgesteld door of in opdracht van slechts één partij bij de overeenkomst. Deze opstellende partij sluit meerdere gelijksoortige overeenkomsten en doet dit regelmatig. Bij het aanbieden van de overeenkomst aan de andere partij moet het voor deze laatste duidelijk zijn dat de overeenkomst enkel gesloten kan worden, op slechts enkele uitzonderingen na, aan de voorwaarden die uiteengezet

²⁴¹ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 771.

²⁴² I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 173.

²⁴³ J.W. LOONEY en A. K. POOLE, "Adhesion contracts, bad faith, and economically faulty contracts", *Drake J. Agric. L.* 1999, afl. 4, (177) 179.

werden in het document. De aanvaardende partij sluit slechts zelden dit soort overeenkomsten, of in elk geval minder dan de opstellende partij. Het document dient ondertekend te worden door beide partijen. De hoofdverplichting voor de aanvaardende partij onder de overeenkomst is het betalen van een bepaalde som.²⁴⁴

125. De aanvaardende partij bij *adhesion* contracten hebben vaak deze standaardvoorwaarden niet gelezen of verstaan. De opkomst van dit soort contracten zette dan ook het normale principe, waarbij de handtekening van de aanvaardende partij gelijk stond met het aanvaarden van de overeenkomst, ongeacht of deze ze gelezen of verstaan had, onder druk. De sectie in de *Second Restatement of Contracts* handelende over standaardovereenkomsten benaderde de situatie dan ook vanuit een vernieuwend standpunt.²⁴⁵ Deze sectie gaat als volgt:

"(1) Except as stated in Subsection (3), where a party to an agreement signs or otherwise manifests assent to a writing and has reason to believe that like writings are regularly used to embody terms of agreements of the same type, he adopts the writing as an integrated agreement with respect to the terms included in the writing.

(2) Such a writing is interpreted wherever reasonable as treating alike all those similarly situated, without regard to their knowledge or understanding of the standard terms of the writing.

*(3) Where the other party has reason to believe that the party manifesting such assent would not do so if he knew that the writing contained a particular term, the term is not part of the agreement."*²⁴⁶

126. Volgens paragraaf (3) vormen de clausules, waarvan de opstellende partij wist of reden had om te weten dat de aanvaardende partij de overeenkomst niet zou sluiten indien zij op de hoogte was van deze bepaling, geen deel van het contract. Er dient gekeken te worden naar of een redelijk persoon deze bepaling zou verwachten in de overeenkomst. Of de opstellende partij reden had om te weten dat de andere partij de overeenkomst niet zou aanvaarden, kan afgeleid worden uit het gegeven dat de clausule bizar of onderdrukkend is, de clausule ervoor zorgt dat de niet-standaard voorwaarden in de overeenkomst uitgehold worden of de doelstelling van de overeenkomst teniet gedaan wordt.²⁴⁷

²⁴⁴ J.W. LOONEY en A. K. POOLE, "Adhesion contracts, bad faith, and economically faulty contracts", *Drake J. Agric. L.* 1999, afl. 4, (177) 179-180.

²⁴⁵ J.W. LOONEY en A. K. POOLE, "Adhesion contracts, bad faith, and economically faulty contracts", *Drake J. Agric. L.* 1999, afl. 4, (177) 180-181.

²⁴⁶ Restatement (second) of contracts § 211.

²⁴⁷ J.W. LOONEY en A. K. POOLE, "Adhesion contracts, bad faith, and economically faulty contracts", *Drake J. Agric. L.* 1999, afl. 4, (177) 181.

127. Bedrijven maken gebruik van *adhesion* contracts om op een uniforme manier om te gaan met al hun cliënten. Indien het bedrijf al haar overeenkomsten met alle verschillende cliënten specifiek zou laten opstellen door een advocatenkantoor of *in-house* jurist, zouden de kosten hiervan zeer hoog oplopen.²⁴⁸

128. In de zaak *Henningsen v. Bloomfield Motors, Inc.*²⁴⁹ (New Jersey) zette het gerecht voor het eerst haar standpunt uit ten opzichte van *adhesion* contracten. De rechtbank was hier van oordeel dat geen enkele partij mag toegelaten worden misbruik te maken van zijn of haar grote onderhandelingsmacht en op deze wijze zichzelf van aansprakelijkheid te bevrijden.²⁵⁰ De rechtspraak in de andere staten gaven een verschillende invulling aan dit standpunt.

129. De rechtspraak in de staat California ontwikkelde een definitie om na te gaan of een contract een *adhesion* contract is of niet. Deze gids kan teruggevonden worden in de zaak *Neal v. State Farm Ins. Cos.*²⁵¹ De California District Court of Appeal gaf in deze zaak volgende definitie aan een *adhesion* contract:

"Een gestandaardiseerde overeenkomst die volledig opgesteld wordt door de sterkere partij in de onderhandelingsfase, waarbij de andere partij geen andere optie heeft dan het louter aanvaarden of weigeren van de overeenkomst."²⁵²

130. Volgens het Hof staan dit soort contracten haaks op de fundamenten van het Amerikaanse contractenrecht, dat vrijheid en gelijkheid in onderhandelingen voorop stelt. Elke onduidelijkheid in dit soort contracten dient in het nadeel van de contractopstellende partij geïnterpreteerd worden. Deze definitie werd ook gevolgd in de zaak *Graham v. Scissor-Tail, Inc.*²⁵³ In deze zaak werden enkele voordelen aan het gebruik van *adhesion* contracten opgelijst, maar eveneens werd erop gewezen deze contracten mogelijks een onderdrukkend of bedriegend karakter kunnen hebben.²⁵⁴

131. In hun bepaling of een contract *adhesive* is gaan de rechtbanken in California na hoe groot de respectievelijke onderhandelingsmacht van de betrokken partijen is, of de aanvaardende partij de

²⁴⁸ S. D. STERKIN, "Comment challenging adhesion contracts in California: a consumer's guide", *Golden Gate U. L. Rev.* 2004, afl. 34, (285) 287.

²⁴⁹ N.J., 9 mei 1960, nr. A--50, 'Henningsen v. Bloomfield Motors, Inc.', *A.2d*, afl. 161, 69.

²⁵⁰ S. L. SAXE, "Contracts of Adhesion under California Law", *U.S.F. L. Rev.* 1966-67, afl. 1, (306) 307-308.

²⁵¹ Cal. App. 1st Dist., 31 januari 1961, nr. 19148, 'Neal v. State Farm Ins. Cos', *Cal. Rptr.*, afl.10, 781.

²⁵² I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 173.

²⁵³ Cal., 5 februari 1981, nr. 31261, 'Graham v. Scissor-Tail, Inc.', *Cal. Rptr.*, afl. 171, 604.

²⁵⁴ S. D. STERKIN, "Comment challenging adhesion contracts in California: a consumer's guide", *Golden Gate U. L. Rev.* 2004, afl. 34, (285) 291-292.

mogelijkheid had om te onderhandelen over de bepalingen in de overeenkomst en of de aanvaardende partij de mogelijkheid had om eventueel elders, met een andere partij, een contract te sluiten met hetzelfde voorwerp en doelstelling. Het loutere feit dat een contract in een standaardvorm is opgesteld voldoet dus niet om als *adhesive* gekwalificeerd te worden.²⁵⁵

132. De kwalificatie van een contract als *adhesive* heeft in de staat California niet meteen gevolgen voor de uitvoerbaarheid van de overeenkomst. Voor de bepaling van de uitvoerbaarheid van *adhesion* contracten gaat de rechtbank na of het contract of clause binnen de redelijke verwachtingen van de consument valt of gaat na of deze als *unconscionable* gekwalificeerd kan worden.²⁵⁶

1.1. Redelijke verwachtingen van de partijen

133. De California Supreme Court zette in de zaak *Allan v. Snow Summit, Inc.*²⁵⁷ de lijnen uit hoe na te gaan of een contract al dan niet in de redelijke verwachtingen van één van de partijen valt. Hierbij staat de kennisgeving/kennisname en de mate waarin het contract het publieke belang beïnvloed, centraal. De Supreme Court wees er eveneens op dat indien één van de partijen weigert het contract te lezen, zij zich niet kan beroepen op een gebrek aan kennisgeving van de inhoud ervan.²⁵⁸

134. Contracten die het publieke belang beïnvloeden werden omschreven in *Tunkl v. Regents of University of California*²⁵⁹ als contracten die gebruikt worden in sectoren die in het algemeen door de overheid gereguleerd zouden kunnen worden. Het gaat om overeenkomsten waarbij één van de partijen diensten verricht die van groot belang zijn voor de bevolking en die vaak van noodzakelijk belang zijn voor sommige leden van de bevolking.²⁶⁰

135. De vereiste dat contracten binnen de redelijke verwachting van de partijen moet vallen, komt overeen met de vereiste voor partijen om zich ter goeder trouw te gedragen. Ter goeder trouw handelen in contractuele relaties behelst het trouw zijn aan het gemeenschappelijke doel van de partijen en het

²⁵⁵ S. D. STERKIN, "Comment challenging adhesion contracts in California: a consumer's guide", *Golden Gate U. L. Rev.* 2004, afl. 34, (285) 301, 310.

²⁵⁶ S. D. STERKIN, "Comment challenging adhesion contracts in California: a consumer's guide", *Golden Gate U. L. Rev.* 2004, afl. 34, (285) 295.

²⁵⁷ Cal. App. 4th Dist., 30 december 1996, nr. E016753, 'Allan v. Snow Summit, Inc.', *Cal. Rptr.2d.*, afl. 59, 813, 824.

²⁵⁸ S. D. STERKIN, "Comment challenging adhesion contracts in California: a consumer's guide", *Golden Gate U. L. Rev.* 2004, afl. 34, (285) 296.

²⁵⁹ Cal., 9 juli 1963, nr. 26984, 'Tunkl v. Regents of University of California', *Cal. Rptr.*, afl. 32, 33.

²⁶⁰ S. L. SAXE, "Contracts of Adhesion under California Law", *U.S.F. L. Rev.* 1966-67, afl. 1, (306) 309.

handelen volgens de redelijke verwachtingen van de andere partij. Een contract dat ter kwader trouw gesloten werd gaat in tegen de redelijke verwachtingen van één van de partijen.²⁶¹

1.2. Unconscionability

136. Zoals reeds besproken in vorige titel bestaat *unconscionability* uit twee elementen, procedurele en substantiële *unconscionability*. Voor de bespreking van *adhesion* contracts ligt de focus op het procedurele element. In de staat California dient er sprake te zijn van *surprise* of *oppression* om te spreken van procedurele *unconscionability*.²⁶² Er is sprake van *oppression* indien er een onevenwichtige onderhandelingsmacht tussen beide partijen is, die leidt tot de afwezigheid van een betekenisvolle keuze bij één van de partijen en de afwezigheid van echte onderhandelingen in de precontractuele fase.²⁶³ *Surprise* houdt in dat contractuele bepalingen verborgen zijn in het contract²⁶⁴ of dat er sprake is van misleidende onderhandelingspraktijken.²⁶⁵

137. *Adhesion* contracten zijn in het hedendaagse economische landschap niet meer weg te denken en zijn volledig vervlochten met het begrip vrijheid van contracteren. Om deze reden kan men ze niet zomaar sowieso als *unconscionable* verklaren.²⁶⁶

138. In de staat California heeft de rechtspraak een resolute positie ingenomen ten opzichte van *adhesion* contracten, in het kader van een *unconscionability* procedure. In de zaak *Ting v. AT&T*²⁶⁷ bevestigde de Court of Appeals dat onder Californisch recht *adhesion* contracts wel *an sich* als procedureel *unconscionable* gekwalificeerd moeten worden. In andere staten passen de rechtbanken deze *an sich* redenering echter niet toe. In de staat Illinois en Mississippi bijvoorbeeld werd de analyse van een contract als procedureel *unconscionable* reeds losgekoppeld van de analyse naar de *adhesive* aard van het

²⁶¹ S. D. STERKIN, "Comment challenging adhesion contracts in California: a consumer's guide", *Golden Gate U. L. Rev.* 2004, afl. 34, (285) 297.

²⁶² S. D. STERKIN, "Comment challenging adhesion contracts in California: a consumer's guide", *Golden Gate U. L. Rev.* 2004, afl. 34, (285) 297.

²⁶³ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 745.

²⁶⁴ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 175.

²⁶⁵ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 745.

²⁶⁶ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 173.

²⁶⁷ 9th Cir., 11 februari 2003, nr. 02-15416, *Ting v. AT&T*, *F.3d*, afl. 319, 1126.

contract.²⁶⁸ Ook in de staat New York vereist men het aantonen van het afwezig zijn van een betekenisvolle keuze bij het sluiten van de overeenkomst alvorens te spreken van procedurele *unconscionability*.²⁶⁹

139. Om een contract of clause als *unconscionable* te verklaren dient er natuurlijk sprake te zijn van zowel procedurele als substantiële *unconscionability*. In California dient men dus, na de vaststelling dat een contract *adhesive* en dus procedureel *unconscionable* is, ook na te gaan of de inhoud van de overeenkomst onredelijk in het voordeel is van één van de partijen.²⁷⁰

2. Adhesion en artiestencontracten

140. Wanneer we zouden nagaan of een artiestencontract onder toepassing van de doctrine van *adhesion contracts* valt naar Californisch recht, dienen we eerst te kijken naar de respectievelijke onderhandelingsmacht van de betrokken partijen. Of de aanvaardende partij de mogelijkheid had om te onderhandelen over de bepalingen in de overeenkomst en of de aanvaardende partij de mogelijkheid had om eventueel elders, met een andere partij, een contract te sluiten met hetzelfde voorwerp en doelstelling.²⁷¹ Zoals eerder uiteengezet bij de toepassing van de bepalingen omtrent procedurele *unconscionability* op artiestencontracten, is er een groot verschil in de onderhandelingsmacht tussen de grote platenlabels en de artiest. Een artiest heeft een grotere kans op commercieel succes wanneer hij een contract tekent bij een groot platenlabel.²⁷² Vele artiesten beschouwen bovendien een platencontract met één van de grote platenlabels ook de enige mogelijke optie om beroemd te worden en commercieel succes te bereiken. Dit draagt bij tot het creëren van een "*take it or leave it*" - situatie voor de artiest, die geen andere keuze heeft dan het contract met vastgelegde bepalingen te aanvaarden indien hij commercieel succes wil.²⁷³ Dit gaat enkel op voor nieuwe artiesten. Het is zeer onwaarschijnlijk dat de artiestencontracten (traditioneel of 360 graden) die worden aangeboden aan artiesten zoals U2, Jay-Z en Madonna, aangeboden worden op een "*take it or leave it*"- basis, waarbij er geen ruimte is voor

²⁶⁸ S. D. STERKIN, "Comment challenging adhesion contracts in California: a consumer's guide", *Golden Gate U. L. Rev.* 2004, afl. 34, (285) 298-299.

²⁶⁹ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 173.

²⁷⁰ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 746.

²⁷¹ S. D. STERKIN, "Comment challenging adhesion contracts in California: a consumer's guide", *Golden Gate U. L. Rev.* 2004, afl. 34, (285) 301.

²⁷² I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 178.

²⁷³ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 179.

onderhandelingen.²⁷⁴ Een artiestencontract dat echter wel op deze wijze werd afgesloten, namelijk zonder inspraak van de muzikant en met een groot verschil in onderhandelingsmacht, zou met grote waarschijnlijkheid als een *adhesion contract* gekwalificeerd kunnen worden.

141. Om de overeenkomst of een clause op deze basis niet uitvoerbaar te laten verklaren dient hiernaast ook nog bewezen te worden dat het contract of clause niet binnen de redelijke verwachtingen van de consument valt of als *unconscionable* gekwalificeerd kan worden.²⁷⁵ De analyse of een contract binnen de redelijke verwachtingen valt is een moeilijke opgave en zal afhangen van geval tot geval. Indien het platenlabel ter kwader trouw zou contracteren, gaat dit contract wel in tegen de redelijke verwachtingen.²⁷⁶

142. In de staat California staat de kwalificatie van een contract of clause als *adhesive* gelijk met een kwalificatie als procedureel *unconscionable*.²⁷⁷ Voor de verdere bespreking omtrent *unconscionability*, meer bepaald het vereiste substantiële aspect hiervan, verwijs ik naar voorgaande titel over *unconscionability*.

3. Besluit

143. Het huidige gebruik en de wijze waarop artiestencontracten tot stand komen zou mogelijks onder het toepassingsgebied van de doctrine van *adhesion contracts* kunnen vallen. Zoals reeds aangehaald heeft de kwalificatie van een contract als *adhesive* niet meteen gevolgen voor de uitvoerbaarheid ervan.²⁷⁸ Het lijkt aangewezen, wanneer men zich wil verzetten tegen de onevenwichtige contractsbepalingen in het artiestencontract, dat men zich vooral baseert op de theorie van de *unconscionability*.

²⁷⁴ T. ANDERSON en M. FOX, "The origins and pitfalls of 360 degree contracts for musicians", *Ent. L.R.* 2014, afl. 25(2), (35) 39.

²⁷⁵ S. D. STERKIN, "Comment challenging adhesion contracts in California: a consumer's guide", *Golden Gate U. L. Rev.* 2004, afl. 34, (285) 295.

²⁷⁶ S. D. STERKIN, "Comment challenging adhesion contracts in California: a consumer's guide", *Golden Gate U. L. Rev.* 2004, afl. 34, (285) 297.

²⁷⁷ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 175.

²⁷⁸ S. D. STERKIN, "Comment challenging adhesion contracts in California: a consumer's guide", *Golden Gate U. L. Rev.* 2004, afl. 34, (285) 295.

C. California Labor Code

144. Zoals reeds eerder vermeld zouden de bepalingen omtrent de duurtijd van de overeenkomst *unconscionable* verklaard kunnen worden op basis van hun conflict met de California Labor Code.

145. Sectie 2855 (a) uit deze Code luidt als volgt:

*"Except as otherwise provided in subdivision (b), a contract to render personal service, other than a contract of apprenticeship as provided in Chapter 4 (commencing with Section 3070), may not be enforced against the employee beyond seven years from the commencement of service under it. Any contract, otherwise valid, to perform or render service of a special, unique, unusual, extraordinary, or intellectual character, which gives it peculiar value and the loss of which cannot be reasonably or adequately compensated in damages in an action at law, may nevertheless be enforced against the person contracting to render the service, for a term not to exceed seven years from the commencement of service under it. If the employee voluntarily continues to serve under it beyond that time, the contract may be referred to as affording a presumptive measure of the compensation."*²⁷⁹

146. Overeenkomsten tot het leveren van persoonlijke diensten kunnen volgens deze sectie slechts uitvoering krijgen gedurende zeven jaar, te rekenen vanaf het beginpunt van deze levering van diensten. Hieraan is echter een uitzondering gekoppeld. Deze kan teruggevonden worden in subsectie (b) en gaat als volgt:

"Notwithstanding subdivision (a):

(1) Any employee who is a party to a contract to render personal service in the production of phonorecords in which sounds are first fixed, as defined in Section 101 of Title 17 of the United States Code, may not invoke the provisions of subdivision (a) without first giving written notice to the employer in accordance with Section 1020 of the Code of Civil Procedure, specifying that the employee from and after a future date certain specified in the notice will no longer render service under the contract by reason of subdivision (a).

(2) Any party to a contract described in paragraph (1) shall have the right to recover damages for a breach of the contract occurring during its term in an action commenced during or after its term, but within the applicable period prescribed by law.

²⁷⁹ Wetboek (VS) 1937 California Labor Code, https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/codes_displayText.xhtml?lawCode=LAB&heading2=GENERAL%20PROVISIONS, Section 2855 (a).

(3) *If a party to a contract described in paragraph (1) is, or could contractually be, required to render personal service in the production of a specified quantity of the phonorecords and fails to render all of the required service prior to the date specified in the notice provided in paragraph (1), the party damaged by the failure shall have the right to recover damages for each phonorecord as to which that party has failed to render service in an action that, notwithstanding paragraph (2), shall be commenced within 45 days after the date specified in the notice.*"²⁸⁰

147. In deze subsectie van de Labor Code worden muzikanten die zich verbinden tot het opnemen *phonorecords* uitdrukkelijk uitgezonderd van de standaardregeling in subsectie (a). In de uitzondering wordt bepaald dat de artiest in de periode onder het contract die langer dan 7 jaar duurt een opzegmelding dient te geven aan het label, alvorens hij bevrijdt is van onder zijn of haar contract. Indien echter onder de overeenkomst door de artiest een verbintenis werd aangegaan tot het opnemen van een specifiek aantal *phonorecords* en deze hierin niet slaagt binnen de termijn van zeven jaar, heeft het label het recht om een schadevergoeding te eisen van de artiest voor elk album dat niet geleverd werd.

148. Deze sectie uit de California Labor Code kent haar oorsprong in tijden waarin het voor een platenlabel in de muziekindustrie moeilijk was om snel winsten te maken. De investering en tijd die nodig was voor het promoten en ontwikkelen van een muzikant tot een winstgevende pion, duurde toen vaak langer dan 7 jaar en meerdere albums. De industrie veranderde echter compleet door de opkomst van de CD, online downloads, *streamingservices*, etc. Platenlabels zijn hedendaags wel in staat om zeer snel winsten te genereren. Hierdoor is subsectie (b) echter verouderd geworden en draagt nu bij aan de onevenwichtige positie tussen de artiest en het platenlabel.²⁸¹

149. Deze bepalingen uit de California Labor Code hebben eveneens belangrijke gevolgen op het 360 gradencontract. Wanneer, onder deze overeenkomst, het platenlabel een actieve rol neemt en werkgelegenheid (nevenactiviteiten) voor de muzikant aanbrengt bij het label zelf of bij één van haar verbonden bedrijven, is het hoogstwaarschijnlijk dat de muzikant persoonlijke diensten levert en de overeenkomst onder toepassing valt van de zevenjarige limiet. Wat labels mogelijks aanzet om een passieve rol aan te nemen.²⁸²

²⁸⁰ Wetboek (VS) 1937 California Labor Code, https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/codes_displayText.xhtml?lawCode=LAB&heading2=GENERAL%20PROVISIONS, Section 2855 (b).

²⁸¹ D. BOUTON, "The Music Industry in Flux: Are 360 Record Deals the Saving Grace or the Coup de Grace?", *Va. Sports & Ent. L.J.* 2009, afl. 9, (312) 317-318.

²⁸² P. TSAI, "Discovering the Full Potential of the 360 Deal: An Analysis of the Korean Pop Industry, Seven-Year Statute, and Talent Agencies Act of California", *UCLA Entertainment Law Review* 2013, afl. 20(2), (323) 342.

D. California Talent Agencies Act

1. Vooraf

150. De *California Talent Agencies Act* is het resultaat van de inspanningen van de staat California om de relatie tussen de makelaars en artiesten te reguleren.²⁸³ De doelstelling ervan is het beschermen van artiesten tegen allerlei praktijken van hun vertegenwoordigers en het voorkomen dat deze vertegenwoordigers geen misbruik maken van hun cliënt. Deze *Talent Agencies Act* kan worden teruggevonden in de *California Labor Code* §1700 *et seq.*²⁸⁴

151. De bepalingen hieromtrent zijn zeer belangrijk geworden voor platenlabels sinds de opkomst van het 360 gradencontract. Aangezien de platenlabels hierbij eigenaar worden van of delen in de opbrengst van andere inkomstenstromen van de muzikant, zijn zij meer geneigd om ook in deze activiteiten actief op zoek te gaan naar mogelijkheden en werkzaamheden voor de artiest. Deze activiteiten situeren zich dan ook in andere sectoren dan louter de muziekindustrie.²⁸⁵

152. § 1700.5. uit de *California Labor Code* geeft de basisgedachte van de regulering weer en luidt als volgt:

"No person shall engage in or carry on the occupation of a talent agency without first procuring a license therefore from the Labor Commissioner. The license shall be posted in a conspicuous place in the office of the licensee. The license number shall be referred to in any advertisement for the purpose of the solicitation of talent for the talent agency.

Licenses issued for talent agencies prior to the effective date of this chapter shall not be invalidated thereby, but renewals of those licenses shall be obtained in the manner prescribed by this chapter."²⁸⁶

²⁸³ M. J. PLONSKER, "The Talent Agencies Act: protecting artists from abuse", *Los Angeles Daily Journal*, 23 september 2011, www.robinskaplan.com/files/The%20Talent%20Agencies%20Act%20-%20protecting%20artists%20from%20abuse.pdf.

²⁸⁴ M. KESTEN, "Collateral damage: will the 360 deal be the next victim of California's talent agencies act", *Sw. L. Rev.* 2014, afl. 43, (397) 403-404.

²⁸⁵ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 9.

²⁸⁶ Wetboek (VS) 1937 California Labor Code, https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/codes_displayText.xhtml?lawCode=LAB&heading2=GENERAL%20PROVISIONS,Section1700.5.

Het begrip "*Talent agency*" wordt in §1700.4.(a) omschreven als "*a person or corporation who engages in the occupation of procuring, offering, promising, or attempting to procure employment or engagements for an artist or artists, [...]*"²⁸⁷

153. De hieruit afgeleide regel houdt dus in dat elke persoon wie werkgelegenheid verschaft voor een artiest, een licentie als zaakwaarnemer of *talent agency* dient te bekomen. Het is voor elke persoon die deze licentie niet bezit verboden om dit soort activiteiten te verrichten.²⁸⁸ Onder "persoon" vallen zowel natuurlijke als rechtspersonen en hun werknemers.²⁸⁹ Het verschaffen van werkgelegenheid zou kunnen omschreven worden als elke poging, ongeacht het resultaat, tot onderhandelen over, verzoeken naar of voortbrengen van werkgelegenheid voor of in naam van een artiest bij een derde.²⁹⁰

154. Deze verplichting heeft als gevolg dat personen die deze licentie dienen te bekomen ook onderworpen worden aan de vele reguleringen en verplichtingen opgenomen in deze *Act*. Alvorens het bekomen van deze licentie dient de *talent agent* de standaardcontracten die hij gebruikt ter goedkeuring voor te leggen aan de *Labor Commissioner*. Indien deze laatste de contracten oneerlijk of onderdrukkend vindt kan hij de goedkeuring weigeren. Op grond van deze bevoegdheid stelde de *commissioner* de maximum commissie die een *talent agent* kan ontvangen uit elke werkgelegenheid die deze voor zijn cliënt aanbrengt, vast op 10 percent van de bruto-inkomsten die uit deze werkgelegenheid voortkomen.²⁹¹

Op deze regel bestaan 2 uitzonderingen die worden vermeld in § 1700.4.(a) en §1700.44 van de *act*. Het tweede deel van § 1700.4. (a) bepaalt dat de verplichte licentie niet van toepassing is bij het aanbrengen van platencontracten of de belofte hiervan voor een artiest. Deze uitzondering is enkel geldig voor platencontracten. De sectie luidt als volgt:

"A person or corporation who engages in the occupation of procuring, offering, promising, or attempting to procure employment or engagements for an artist or artists, except that the activities of procuring, offering, or promising to procure recording contracts for an artist or artists shall

²⁸⁷ Wetboek (VS) 1937 California Labor Code, https://leginfo.ca.gov/faces/codes_displayText.xhtml?lawCode=LAB&heading2=GENERAL%20PROVISIONS,Section1700.4.

²⁸⁸ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 9.

²⁸⁹ California Labor Code, §1700.

²⁹⁰ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 9.

²⁹¹ M. KESTEN, "Collateral damage: will the 360 deal be the next victim of California's talent agencies act", *Sw. L. Rev.* 2014, afl. 43, (397) 404.

not of itself subject a person or corporation to regulation and licensing under this chapter. Talent agencies may, in addition, counsel or direct artists in the development of their professional careers."²⁹²

155. De tweede uitzondering is omvat in §1700.44.(d). Deze sectie bepaalt volgend:

"(d) It is not unlawful for a person or corporation which is not licensed pursuant to this chapter to act in conjunction with, and at the request of, a licensed talent agency in the negotiation of an employment contract."²⁹³

Het is dus mogelijk dat een persoon zonder licentie werkgelegenheid aanbrengt aan een artiest, indien deze samenwerkt of verbonden is met een persoon die wel over de vereiste licentie beschikt. Belangrijk hierbij op te merken is dat deze vergunde makelaar voortdurend betrokken moet zijn bij deze zaak. De vergunde makelaar enkel inschakelen om de overeenkomst officieel te sluiten voldoet niet om onder de uitzondering te vallen.²⁹⁴

156. De *Talent Agencies Act* bepaalt in § 1700.44. (a) dat alle conflicten omtrent overtreding van de *Act* exclusief, in eerste instantie, moeten worden voorgelegd aan de *Labor Commissioner*. Dit dient te gebeuren binnen een termijn van 1 jaar na de feiten volgens § 1700.44. (c).

"§ 1700.44. Reference of disputes to Labor Commissioner; Statute of limitations; Unlicensed persons

(a) In cases of controversy arising under this chapter, the parties involved shall refer the matters in dispute to the Labor Commissioner, who shall hear and determine the same, subject to an appeal within 10 days after determination, to the superior court where the same shall be heard de novo. [...]

²⁹² Wetboek (VS) 1937 California Labor Code, https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/codes_displayText.xhtml?lawCode=LAB&heading2=GENERAL%20PROVISIONS, Section 1700.4.

²⁹³ Wetboek (VS) 1937 California Labor Code, https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/codes_displayText.xhtml?lawCode=LAB&heading2=GENERAL%20PROVISIONS, Section 1700.44.(d).

²⁹⁴ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 9.

(c) No action or proceeding shall be brought pursuant to this chapter with respect to any violation which is alleged to have occurred more than one year prior to commencement of the action or proceeding."²⁹⁵

157. De zaak *Waisbern v. Peppercorn Productions, Inc.*²⁹⁶ speelde een belangrijke rol bij de bepaling van het toepassingsgebied van de *Talent Agencies Act*. In deze zaak werd beslist dat de *Act* ook van toepassing is op personen die slechts sporadisch werkgelegenheid voor derden aanbrenge(n). Met andere woorden, ook al vormt dit niet de hoofdzakelijke bedrijfsvoering van deze personen, dienen zij toch conform de regulering te handelen.²⁹⁷

158. De gevolgen van een overtreding van de bepalingen uit de *Talent Agencies Act* werden besproken in de zaak *Marathon Entertainment, Inc. v. Blasi*.²⁹⁸ Waar men er eerder vanuit ging dat de hele overeenkomst nietig werd verklaard bij overtreding van de *Act*, werd hier de *doctrine of severability* toegepast. De rechtbank gaat hierbij na welke bepalingen uit de overeenkomst in strijd zijn met de *Act*. Indien de strijdige bepalingen de kern van de overeenkomst uitmaken zal de gehele overeenkomst nietig verklaard worden. Indien dit niet het geval is kan de rechtbank ervoor opteren om slechts de strijdige bepalingen nietig te verklaren en de rest van de overeenkomst wel uitwerking te laten krijgen. Bovendien wees het Hof erop dat er bij het onderzoek enkel rekening gehouden moet worden met de activiteiten zelf die een persoon verricht en niet met de benaming die de persoon hier aan geeft.²⁹⁹

159. Omtrent de betekenis van de begrippen "verschaffen van werkgelegenheid" en "poging tot verschaffen van werkgelegenheid" werd een belangrijke uitspraak gedaan door de *Labor Commissioner* in de zaak *Solis v. Blancarte*³⁰⁰. In deze zaak werd een advocaat aangesteld om een werkaanbieding voor zijn cliënt verder te onderhandelen en af te sluiten. De *Commissioner* besliste dat advocaten niet vrijgesteld zijn van de *Talent Agencies* regulering en het onderhandelen van een arbeidsovereenkomst, ongeacht of de werkaanbieding reeds voor de aanstelling van de makelaar rechtstreeks aan de cliënt

²⁹⁵ Wetboek (VS) 1937 California Labor Code, [https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/codes_displayText.xhtml?lawCode=LAB&heading2=GENERAL%20PROVISIONS,Section1700.44.\(a\),\(c\)](https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/codes_displayText.xhtml?lawCode=LAB&heading2=GENERAL%20PROVISIONS,Section1700.44.(a),(c)).

²⁹⁶ Cal. Ct. App., 20 december 1995, nr. B088448, 'Waisbern v. Peppercorn Productions, Inc.', *Cal. Rptr.2d*, afl. 48, 437.

²⁹⁷ M. KESTEN, "Collateral damage: will the 360 deal be the next victim of California's talent agencies act", *Sw. L. Rev.* 2014, afl. 43, (397) 408.

²⁹⁸ Cal., 28 januari 2008, nr. S145428, 'Marathon Entertainment, Inc. v. Blasi', *Cal. Rptr.3d*, afl. 70, 727.

²⁹⁹ M. KESTEN, "Collateral damage: will the 360 deal be the next victim of California's talent agencies act", *Sw. L. Rev.* 2014, afl. 43, (397) 410-411.

³⁰⁰ Cal. Lab. Comm'r, 30 september 2013, nr. TAC-27089, 'Solis v. Blancarte', <http://www.agentassociation.com/clientuploads/PDFs/MEMBERS%20ONLY/ATA%20NEWS/Solis%20v%20Blancarte.pdf>.

gebeurde, ook onder het begrip "verschaffen van werkgelegenheid" of "poging tot verschaffen van werkgelegenheid" valt.³⁰¹

2. Talent Agencies Act en artiestencontracten

2.1. Algemeen

160. Op basis van de bespreking van bovenstaande rechtspraak kunnen we samenvatten dat een muzikant zich zou kunnen beroepen op de bepalingen uit de *Act* indien het platenlabel, onder het 360 gradencontract, activiteiten verricht die in strijd hiermee.³⁰² Het is niet relevant welke benaming het platenlabel zelf aan deze activiteiten geeft, indien zij van dien aard zijn dat zij werkgelegenheid verschaffen dient men in overeenstemming met de *Talent Agencies Act* te zijn (*Marathon Entertainment, Inc. v. Blasi*³⁰³). Het label kan zelfs in strijd handelen met de *Act* wanneer zij louter onderhandelt ter verschaffing van werkgelegenheid (*Solis v. Blancarte*³⁰⁴). Zelfs indien de verschaffing van werkgelegenheid een onderschikte activiteit is in de uitvoering van het contract tussen het label en muzikant, dient men hiervoor de vereiste vergunning te bekomen (*Weisbren v. Peppercorn Prod., Inc.*³⁰⁵).³⁰⁶ Hierdoor zou eventueel een deel of het volledige contract nietig verklaard kunnen worden. De mogelijkheid bestaat ook dat enkel de inkomsten of commissies die het label verkreeg uit deze illegale activiteit nietig verklaard worden en het 360 gradencontract blijft bestaan.³⁰⁷

161. Vooraleer kan worden overgegaan naar een meer gedetailleerde bespreking over de toepassing van de *Talent Agencies Act* op de verschillende clausules in een 360 gradencontract, dienen volgende drie zaken besproken te worden. De zaken *Chinn v. Tobin*³⁰⁸, *Park v. Deftones*³⁰⁹ en *Yoakam v. The Fitzgerald*

³⁰¹ M. KESTEN, "Collateral damage: will the 360 deal be the next victim of California's talent agencies act", *Sw. L. Rev.* 2014, afl. 43, (397) 411-412.

³⁰² E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law.* 2011-12, afl. 29, (9) 10.

³⁰³ Cal., 28 januari 2008, nr. S145428, 'Marathon Entertainment, Inc. v. Blasi', *Cal. Rptr.3d*, afl. 70, 727.

³⁰⁴ Cal. Lab. Comm'r, 30 september 2013, nr. TAC-27089, 'Solis v. Blancarte', <http://www.agentassociation.com/clientuploads/PDFs/MEMBERS%20ONLY/ATA%20NEWS/Solis%20v%20Blancarte.pdf>.

³⁰⁵ Cal. Ct. App., 20 december 1995, nr. B088448, 'Waisbren v. Peppercorn Productions, Inc.', *Cal. Rptr.2d*, afl. 48, 437.

³⁰⁶ M. KESTEN, "Collateral damage: will the 360 deal be the next victim of California's talent agencies act", *Sw. L. Rev.* 2014, afl. 43, (397) 421.

³⁰⁷ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law.* 2011-12, afl. 29, (9) 10.

³⁰⁸ Cal. Lab. Comm'r, 26 maart 1997, nr. TAC 17-96, 'Chinn v. Tobin', <https://www.dir.ca.gov/dlse/TAC/1996-17%20Kelleth%20Chinn%20&%20Caroline%20Wampole%20v%20George%20Tobin.pdf>.

³⁰⁹ Cal. App. 4th Dist., 11 mei 1999, nr. B124598, 'Park v. Deftones', *Cal. App. 4th*, afl. 71, 1465.

*Hartley Co.*³¹⁰ situeren zich allen in de muziekindustrie en zetten enkele belangrijke lijnen uit voor de toepassing van de Act op artiestencontracten.

162. De zaak *Park v. Deftones*³¹¹ betrof de overeenkomst tussen manager Park en de band "The Deftones". Manager Park bezorgde de band een platencontract bij het label Maverick Records. In ruil voor zijn werkzaamheden werd contractueel vastgesteld dat Park 20 % commissie zou opstrijken op alle inkomsten van de band. Later beëindigde de band het contract met Park en weigerde de nog verschuldigde commissies te betalen. De manager reageerde hierop door een rechtsvordering in te stellen wegens contractbreuk, waarop de band reageerde met het neerleggen van een klacht bij de *Labor Commissioner*. De grond van deze klacht betrof 48 werkgelegenheden, waarbij de band zou optreden, onderhandeld door Park, die niet beschikte over de verplichte licentie. De *Labor Commissioner* stelde de band in hun gelijk en verklaarde alle overeenkomsten tussen de betrokken partijen nietig. In beroep argumenteerde Park dat hij onder de uitzondering op de verplichte licentie viel, aangezien deze werkgelegenheden werden onderhandeld in het kader van het verwerven van een platencontract voor de groep. Het Hof besliste dat elke activiteit tot het verschaffen van werkgelegenheid een licentie vereist, ook al gebeurt dit in het kader van het bekomen van een platencontract. Hierdoor wordt het toepassingsgebied van de statutaire uitzondering sterk verzwakt. Het argument van Park dat hij had afgezien van zijn contractueel recht op commissie op de inkomsten gegenereerd door deze optredens, bleek niet relevant voor het Hof. Bovendien lijkt het erop dat het Hof in deze zaak van oordeel is dat live optredens niet voldoende verbonden zijn met een platencontract, om onder de uitzondering te vallen.³¹²

163. Ook in *Yoakam v. The Fitzgerald Hartley Co.*³¹³ ging het over de uitzondering omtrent platencontracten op de Talent Agencies Act. De Commissioner verklaarde hier dat deze uitzondering niet uitgebreid kan worden tot het aanbrengen van werkgelegenheid voor de muzikant in het kader van het opnemen van een muziekvideo of *songwriting*. Voor het verschaffen of onderhandelen van deze werkgelegenheid voor de artiest dient men ook een licentie te bekomen.³¹⁴

³¹⁰ Cal. Lab. Comm'r, 11 januari 2010, nr. TAC 8774, 'Yoakam v. The Fitzgerald Hartley Co.', <https://www.dir.ca.gov/dlse/TAC/8774%20Dwight%20Yoakam%20v%20The%20Fitzgeralds%20Hartley%20Co%20&%20Gary%20Ebbins.pdf>.

³¹¹ Cal. App. 4th Dist., 11 mei 1999, nr. B124598, 'Park v. Deftones', *Cal. App. 4th*, afl. 71, 1465.

³¹² M. KESTEN, "Collateral damage: will the 360 deal be the next victim of California's talent agencies act", *Sw. L. Rev.* 2014, afl. 43, (397) 408-409.

³¹³ Cal. Lab. Comm'r, 11 januari 2010, nr. TAC 8774, 'Yoakam v. The Fitzgerald Hartley Co.', <https://www.dir.ca.gov/dlse/TAC/8774%20Dwight%20Yoakam%20v%20The%20Fitzgeralds%20Hartley%20Co%20&%20Gary%20Ebbins.pdf>.

³¹⁴ Cal. Lab. Comm'r, 11 januari 2010, nr. TAC 8774, 'Yoakam v. The Fitzgerald Hartley Co.', <https://www.dir.ca.gov/dlse/TAC/8774%20Dwight%20Yoakam%20v%20The%20Fitzgeralds%20Hartley%20Co%20&%20Gary%20Ebbins.pdf>, 15.

164. In de zaak *Chinn v. Tobin*³¹⁵ werd beslist door de *California Labor Commissioner* dat in deze zaak manager Tobin niet in strijd was met de *Talent Agencies Act*, wanneer hij met zijn *publishing* bedrijf de eigendomsrechten op de muziek van zijn cliënt verwierf en deze dan later exploiteerde. Dit heeft als gevolg dat een platenlabel zonder problemen licenties mag verlenen ter exploitatie van de muziek van haar muzikanten, enkel zolang het platenlabel de eigendomsrechten op deze muziek zelf reeds verworven heeft. Bovendien dient de artiest bij het geven van deze licentie geen verdere actie te ondernemen of werkzaamheden te verrichten. Om deze reden zou dit niet onder het aanbrenge van werkgelegenheid kunnen vallen. Het verschaffen van werkgelegenheid in deze zaak is niet in strijd met de *Act*, aangezien het label de eigenaar is van opnames. Het aanbrenge van werkgelegenheid voor de artiest die rechtstreeks verbonden is met de exploitatie van de opnames is in dit geval rechtstreeks ten voordele van het label zelf. Deze *holding* kan dus niet uitgebreid worden naar andere situaties waarbij het label andere werkgelegenheid, zoals optredens, *endorsements*, etc. aanbrengt.³¹⁶

2.2. Toepassing

165. Wanneer we de *holding* uit *Chinn v. Tobin*³¹⁷ toepassen op de 360 gradencontracten zien we dat enkel bij de *Income Participation Deal* overtredingen van de *Talent Agencies Act* mogelijk zijn. Ingeval het 360 gradencontract bepaalt dat het label de eigendomsrechten verkrijgt op de rechten uit nevenactiviteiten van de artiest (*Ownership of Rights Deal*), zal het aanreiken van werkgelegenheid niet onder de toepassing van de *Act* vallen. Bij de *Income Participation Deal* verkrijgt het label enkel eigendomsrechten op de opnames en het recht op een deel van de inkomsten uit deze nevenactiviteiten. In dit geval zou het verschaffen van werkgelegenheid aan de artiest in sommige gevallen wel onder de toepassing van de *Act* vallen.³¹⁸

166. Hierna zullen enkele vormen van werkgelegenheid die het label zou kunnen verschaffen aan de muzikant besproken worden en hun mogelijke strijdigheid met de *Talent Agencies Act*.

³¹⁵ Cal. Lab. Comm'r, 26 maart 1997, nr. TAC 17-96, 'Chinn v. Tobin', <https://www.dir.ca.gov/dlse/TAC/1996-17%20Kelleth%20Chinn%20&%20Caroline%20Wampole%20v%20George%20Tobin.pdf>.

³¹⁶ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 9.

³¹⁷ Cal. Lab. Comm'r, 26 maart 1997, nr. TAC 17-96, 'Chinn v. Tobin', <https://www.dir.ca.gov/dlse/TAC/1996-17%20Kelleth%20Chinn%20&%20Caroline%20Wampole%20v%20George%20Tobin.pdf>.

³¹⁸ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 10.

2.2.1. Opnames

167. Analoog met de *holding* in *Chinn v. Tobin*³¹⁹ is het label vrij om licenties te verlenen aan derden ter exploitatie van de *master* opnames. Bovendien kan zij ook vrij *royalties* ontvangen voor het digitaal streamen van deze opnames. Deze activiteiten vallen niet onder het verschaffen van werkgelegenheid aangezien het label zelf eigenaar is van deze *master*opnames.³²⁰

2.2.2. Live optredens

168. Bij het 360 gradencontract verkrijgt het label ook inkomsten uit de live optredens van de artiest. Hierdoor is het label meer geneigd om hierin te investeren en meer betrokken te zijn bij de regeling en organisatie hiervan. Wanneer het label geen eigenaar is van de *touring* rechten van de artiest (zoals bij de *Income Participation Deal*) en deze bijvoorbeeld aan één van haar artiesten een optreden als voorprogramma regelt, kan dit gekwalificeerd worden als het verschaffen van werkgelegenheid. Labels gaan hierbij vaak tewerk met een gelicentieerd agent om deze optredens vast te leggen. In dit geval zou deze activiteit onder de uitzondering vallen op de *Talent Agencies Act*, op voorwaarde dat deze agent voortdurend betrokken is bij het vastleggen van het optreden. Indien er geen agent bij betrokken is dient het label zelf over de vereiste licentie te beschikken.³²¹

2.2.3. Publishing

169. Indien het de platenmaatschappij de auteursrechten op de composities die opgenomen werden op de *master*opnames bezit, is deze vrij om deze werken te exploiteren. Aangezien het label hierbij opnieuw eigenaar is van deze composities valt dit niet onder het toepassingsgebied van de *Act*. In de situatie dat de platenfirma de auteursrechten op deze composities niet verwierf en onder het 360 gradencontract wel participeert in de winst in de exploitatie hiervan, kan het label nog steeds probleemloos licenties verlenen voor het gebruik van deze composities, aangezien het verlenen van een licentie geen extra diensten of activiteit van de artiest vergen. Ook het verlenen van licenties voor het gebruik van de *masters* omhelst het promoten van licenties op deze composities en kan probleemloos worden gedaan door het label.

³¹⁹ Cal. Lab. Comm'r, 26 maart 1997, nr. TAC 17-96, 'Chinn v. Tobin', <https://www.dir.ca.gov/dlse/TAC/1996-17%20Kelleth%20Chinn%20&%20Caroline%20Wampole%20v%20George%20Tobin.pdf>.

³²⁰ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 10.

³²¹ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 12.

170. Strijdig met de Act zou de situatie zijn waarbij het label, zonder licentie, aan de muzikant werkgelegenheid verschaft in het kader van *songwriting*. Wanneer het label de muzikant een job als *songwriter* of *co-songwriter* bezorgt aan de muzikant valt dit onder het begrip verschaffing van werkgelegenheid. Het verrichten van deze activiteit zonder licentie is een schending van de Act.³²²

2.2.4. Merchandise

171. De platenmaatschappij verkrijgt bij het 360 gradencontract vaak ook een deel van de opbrengsten uit de verkoop van *merchandise* van de artiest. Wanneer het label hierbij onderhandelt of inspanningen levert om een *merchandise* overeenkomst te verschaffen aan de artiest is dit strijdig met de *Talent Agencies Act*. Onder een *merchandise* overeenkomst dient de artiest vaak diensten te leveren zoals handtekeningen plaatsen of *photo shoots*. Om deze reden is het verschaffen van een *merchandise* overeenkomst voor de artiest met een derde partij dan ook het verschaffen van werkgelegenheid. De artiest ontvangt hiervoor vaak voorschotten, die als vooruitbetaling van deze diensten beschouwd kunnen worden.³²³

172. Deze situatie zou echter ook anders benaderd kunnen worden. Een *merchandise* overeenkomst zou immers ook beschouwd kunnen worden als een overeenkomst waarbij het label een licentie verleend voor het produceren van producten die betrekking hebben op de artiest of zijn opnames. Hierbij is er dus geen sprake van het verschaffen van werkgelegenheid. De voorschotten kunnen in dit geval dan ook beschouwd worden als een vooruitbetaling voor de *royalties* die het label zou ontvangen voor het geven van deze licentie.³²⁴

2.2.5. Sponsoring en endorsements

173. Bij het 360 gradencontract kan de platenmaatschappij ofwel de eigenaar worden van de sponsorrechten en *endorsement* rechten van de artiest of slechts recht hebben op de inkomsten uit deze nevenactiviteiten van de artiest. Wanneer, in dit laatste geval, de platenmaatschappij aan de artiest een sponsorovereenkomst of *endorsement* overeenkomst verschaft met een derde, valt zij onder

³²² E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 10.

³²³ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 12.

³²⁴ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 12.

toepassingsgebied van de Act. De artiest dient namelijk verschillende persoonlijke diensten te verlenen onder een sponsorovereenkomst of *endorsement* overeenkomst. Deze diensten zijn bijvoorbeeld het opnemen van reclamespots, *photo shoots*, *meet & greets*, privé optredens voor de winnaars van wedstrijden, etc. Aangezien het label recht heeft op een deel van de inkomsten uit deze nevenactiviteiten vormen deze een rechtstreekse bron van inkomsten, waar dit vroeger enkel een onrechtstreeks positief effect had voor het label door een stijgende platenverkoop.³²⁵

2.2.6. Overige

174. Zoals reeds eerder vermeld heeft de platenmaatschappij onder het 360 gradencontract recht op verschillende inkomstenstromen van de artiest. Wanneer het label niet de eigendomsrechten op de rechten voortvloeiende uit de nevenactiviteiten van de artiest bezit en aan de artiest werkgelegenheid aanbrengt of onderhandelt in deze branches, dient zij in overeenstemming met de *Act* te handelen. Voorbeelden van werkgelegenheid in deze nevenactiviteiten zijn het aanbrengen van een acteerrol in film of televisieserie, het verlenen van diensten voor een fanclub of website, rol in een videogame, etc.³²⁶

3. Besluit

175. Uit bovenstaande analyse kunnen we besluiten dat onder het 360 gradencontract het platenlabel mogelijks activiteiten verricht waarvoor zij in overeenstemming dient te zijn met de *Talent Agencies Act*. M.a.w. indien het platenlabel werkgelegenheid aanbrengt voor de artiest (zoals hierboven uiteengezet) dient zij hiervoor over de juiste licentie te beschikken en te handelen volgens de *Act*.

176. Indien het label deze activiteiten verricht zonder licentie, samenwerking met een agent of eigendomsrechten, dan zou de muzikant een klacht kunnen neerleggen bij de *Labor Commissioner*. De *Talent Agencies Act* brengt de artiest dus een middel om op te treden tegen haar label. Waar de gevolgen van een klacht vroeger gemakkelijker leidden tot de nietigheidsverklaring van de overeenkomst tussen beide partijen, is de *Commissioner* tegenwoordig meer geneigd om enkel de strijdige clausules uit de overeenkomst nietig te verklaren en de rest van de overeenkomst wel uitwerking te laten krijgen.³²⁷

³²⁵ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 12.

³²⁶ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 12.

³²⁷ E. M. JACOBSON, "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law*. 2011-12, afl. 29, (9) 13.

E. Fiduciary Duty

1. Vooraf

177. Wanneer het platenlabel haar contractuele verplichtingen niet of niet volledig vervuld begaat deze een contractbreuk. De muzikanten die hiervoor een rechtsvordering instellen met als doelstelling de ontbinding van de overeenkomst, beargumenteren vaak dat de verplichtingen onder de overeenkomst aan de artiest *fiduciary obligations* zijn voor het platenlabel. De kwalificatie van deze verplichtingen als zodanig maakt het dan ook mogelijk dat de muzikant zich op extra rechten en restitutiemethodes kan beroepen.³²⁸

178. Indien deze verplichting als *fiduciary* beschouwd wordt, verkrijgt de artiest, naast zijn contractuele recht, ook een moreel recht op een eerlijke en accurate naleving van deze verplichtingen. Hierboven krijgt deze, in dit geval, ook extra methodes om zijn of haar rechten af te dwingen van de andere partij. Geen enkele partij mag nog druk of invloed uitoefenen op de andere. Bovendien mag er geen individueel voordeel meer gehaald worden uit het vertrouwen van de andere partij. Er dient gehandeld te worden in uiterste goede trouw en er mag niet gehandeld worden op een manier die afbreuk doet aan de belangen van de andere partij of die slechts één partij bevoordeeld.³²⁹

179. Er kan sprake zijn van een *fiduciary relationship* tussen partijen waarbij er een vertrouwensrelatie tussen de partijen bestaat. Deze vertrouwensrelatie is onevenwichtig, waarbij een partij zich in een afhankelijke, zwakke of onwetende positie bevindt. Deze partij is dus afhankelijk van de trouw en integriteit van de sterkere partij. Er schuilt in deze relatie dus ook het risico dat de sterkere partij misbruik maakt van deze positie.³³⁰

180. De rechtspraak is steeds terughoudend geweest om een contractuele relatie als *fiduciary* te beschouwen en te verduidelijken welke overeenkomsten als zodanig gekwalificeerd kunnen worden. Elementen die worden nagegaan bij het onderzoek naar het bestaan van dit soort relatie zijn het vertrouwen dat bestaat tussen de contracterende partijen, de superieure positie van één van de partijen ten

³²⁸ J. KENDRICK en L. STEVENS, "Enforceability of the 360° agreement" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (222) 225.

³²⁹ W. V. BARTHOLOMEW, "Fiduciary Duty, Can it Help Calm the Fears of Underpaid Artists?", *Vand. J. Ent. L. & Prac.* 2003-04, afl. 6, (246) 253-254.

³³⁰ W. V. BARTHOLOMEW, "Fiduciary Duty, Can it Help Calm the Fears of Underpaid Artists?", *Vand. J. Ent. L. & Prac.* 2003-04, afl. 6, (246) 254.

opzicht van de andere en andere specifieke elementen die mogelijks op de noodzakelijkheid van extra verplichtingen wijzen.³³¹

181. De partij die zich beroept op deze rechtsfiguur dient te bewijzen dat er ofwel een formele vertrouwensrelatie bestaat tussen de partijen, bijvoorbeeld een *partnership* of advocaat-cliënt relatie of dat er bijzondere omstandigheden of gedragingen voorhanden zijn, welke wijzen op het bestaan van een bijzondere vertrouwensrelatie tussen beide partijen.³³² Dit vertrouwen kan zowel voorkomen in formele als informele relaties.³³³

182. Bij contractbreuk zijn er verschillende juridische gevolgen, deze hebben allemaal als doelstelling de benadeelde en niet-contractbrekende partij terug in de positie te plaatsen alsof er geen contractbreuk gepleegd werd. Dit kan in de vorm van een monetaire compensatie, of, indien dit niet mogelijk is, in de vorm van bepaalde prestaties van de contractbrekende partij. Indien het contract wordt verbroken en daarmee ook de kern van de overeenkomst, verkrijgt de partij, welke het contract niet verbroken heeft, naast een schadevergoeding ook een vrijstelling om zijn of haar verdere prestaties onder de overeenkomst verder uit te voeren. Het schenden van de kern van de overeenkomst is eveneens ook een grond om de overeenkomst tussen de partijen te ontbinden.³³⁴

183. In de zaak *Nolan v. Williamson Music, Inc.*³³⁵ stelde de rechtbank vast dat enkel indien er wordt vastgesteld dat de prestaties, zoals vastgelegd in de overeenkomst, volledig niet worden uitgevoerd, dit tot de ontbinding van de overeenkomst kan leiden. Indien echter wordt vastgesteld dat er sprake is van een *fiduciary relation* tussen de contractspartijen, zou deze drempel tot de ontbinding van de overeenkomst verlagen. Onder toepassing van de *holding* in *Nolan v. Williamson Music, Inc.*³³⁶, bijvoorbeeld, zou een overeenkomst tussen platenmaatschappij en artiest enkel ontbonden kunnen worden indien het label nooit *royalties* zou uitbetalen. Indien echter deze relatie als *fiduciary* wordt bestempeld is er een lagere drempel van toepassing tot de ontbinding van de overeenkomst.³³⁷

³³¹ W. V. BARTHOLOMEW, "Fiduciary Duty, Can it Help Calm the Fears of Underpaid Artists?", *Vand. J. Ent. L. & Prac.* 2003-04, afl. 6, (246) 254.

³³² D. OKOROCHA, "A Full 360: How the 360 Deal Challenges the Historical Resistance to Establishing a Fiduciary Duty Between Artist and Label", *UCLA Entertainment Law Review* 2011, afl. 18, (1) 16.

³³³ W. V. BARTHOLOMEW, "Fiduciary Duty, Can it Help Calm the Fears of Underpaid Artists?", *Vand. J. Ent. L. & Prac.* 2003-04, afl. 6, (246) 255.

³³⁴ J. KENDRICK en L. STEVENS, "Enforceability of the 360° agreement" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (222) 226-227.

³³⁵ S.D.N.Y., 1 juli 1969, nr. 63 Civ. 2582, 'Nolan v. Williamson Music, Inc.', *F. Supp.*, afl. 300, 1311.

³³⁶ S.D.N.Y., 1 juli 1969, nr. 63 Civ. 2582, 'Nolan v. Williamson Music, Inc.', *F. Supp.*, afl. 300, 1311.

³³⁷ J. KENDRICK en L. STEVENS, "Enforceability of the 360° agreement" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (222) 227-228.

2. Fiduciary duty en artiestencontracten

184. Artiesten proberen in vele conflicten met hun label met betrekking tot de artiestenovereenkomst aan te tonen dat er sprake is van een *fiduciary relation* tussen hen en het label. Dit leidt ertoe dat het label verwacht wordt zich te gedragen volgens hogere standaarden dan normale contractspartijen en de artiest recht heeft op extra oplossingsmogelijkheden in geval van contractbreuk. De hogere gedragsstandaard die verwacht wordt van het label is niet gelijk aan de vereiste van goede trouw en eerlijkheid. Bij deze laatste is het nog steeds mogelijk voor de contractspartijen om zich te gedragen op een manier, welke meer bijdraagt tot het eigen voordeel. De gedragsstandaard bij een *fiduciary relation* is hoger, waarbij de superieure partij zijn eigen belangen opzij dient te schuiven voor de belangen van de andere partij. Dit kan zelfs zo ver gaan dat deze partij acties dient te ondernemen die in zijn eigen commerciële nadeel zijn.³³⁸

185. In het onderzoek naar het bestaan van een *fiduciary relation* tussen twee contractspartijen dient de rechtbank vooreerst na te gaan of er een bijzondere vertrouwensrelatie bestaat tussen deze partijen. In dit kader werden reeds enkele rechterlijke uitspraken gedaan met betrekking tot artiestencontracten.³³⁹

186. In de zaak *CBS, Inc. v. Ahern*³⁴⁰ stond een conflict tussen een rockgroep en hun platenlabel ter discussie. De rechtbank besliste dat er sprake was van een *fiduciary duty*. De platenmaatschappij diende, volgens het artiestencontract, de *royalties* van de artiest op een aparte rekening te plaatsen. Wanneer het platenlabel deze *royalties* voor zichzelf hield, in plaats van deze op de rekening te plaatsen, verbrak zij haar *fiduciary duty* ten opzichte van de artiest. Ook in de zaak *Apple Records, Inc. v. Capital Records, Inc.*³⁴¹ stelde de rechtbank vast dat er een *fiduciary relation* bestond tussen *the Beatles* en hun platenmaatschappij. De rechtbank baseerde zich hierbij op het bestaan van een uitvoerige bedrijfsvoering tussen beide partijen. De lange en standvastige relatie tussen beide partijen creëerde volgens de rechtbank een bijzondere relatie van vertrouwen.³⁴²

³³⁸ J. KENDRICK en L. STEVENS, "Enforceability of the 360° agreement" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (222) 228.

³³⁹ W. V. BARTHOLOMEW, "Fiduciary Duty, Can it Help Calm the Fears of Underpaid Artists?", *Vand. J. Ent. L. & Prac.* 2003-04, afl. 6, (246) 255.

³⁴⁰ S.D.N.Y., 13 juli 1984, nr. 83 Civ. 7918, 'CBS, Inc. v. Ahern', *F.R.D.*, afl. 102, 820.

³⁴¹ N.Y. App. Div., 17 mei 1988, 'Apple Records, Inc. v. Capital Records, Inc.', *N.Y.S.2d*, afl. 529, 279.

³⁴² W. V. BARTHOLOMEW, "Fiduciary Duty, Can it Help Calm the Fears of Underpaid Artists?", *Vand. J. Ent. L. & Prac.* 2003-04, afl. 6, (246) 255-256.

187. Het tweede element dat wordt onderzocht is het bestaan van een superieure positie van de ene partij tegenover de andere. Deze positie bestaat reeds bij het loutere geloof dat men controle en verantwoordelijkheid heeft over de andere partij. Deze verhouding ontstaat uit het vertrouwen in de integriteit en trouwheid van deze partij. Bij platencontracten is de artiest volledig afhankelijk van het platenlabel wat betreft zijn inkomsten. *Royalties* worden berekend op basis van verkoopcijfers en bij 360° contracten ook op basis van inkomsten uit nevenactiviteiten. Het platenlabel beschikt als enige partij over de correcte verkoopcijfers en betaalt de artiest op basis hiervan uit. Het label is bovendien ook de enige partij wie controle heeft over de werkzaamheden van de artiest en de diensten die deze laatste verleend. Op basis van deze feiten bevindt het platenlabel zich in een superieure positie en is in staat om controle uit te oefenen over de artiest.³⁴³

188. Andere specifieke elementen die mogelijks op de noodzakelijkheid van extra *fiduciare* verplichtingen wijzen, kunnen gevonden worden in het grote verschil in onderhandelingsmacht tussen de twee partijen en het feit dat labels zich vaak opportunistisch gedragen in hun relatie met de muzikant. Bijna alle artiestencontracten worden reeds gesloten op het moment dat de artiest nog relatief onbekend is en blijft doorgaan tot wanneer deze succes bereikt heeft. Er wordt dus bij elk artiestencontract een zeer solide relatie gecreëerd tussen het label en de artiest. Zoals de rechtbank besliste in de zaak *Apple Records, Inc. v. Capital Records, Inc.*³⁴⁴, is deze bijzondere relatie voldoende om van een *fiduciary relation* te spreken.³⁴⁵

189. Platenlabels verdedigen zich vaak en succesvol door te beargumenteren dat de controle die zij verkrijgen over de opnames, inkomstenvergaring en uitbetaling van de artiest, louter contractuele afspraken zijn dit geen aanleiding geven tot het ontstaan van een *fiduciary relation*.³⁴⁶

190. In de praktijk zijn het meestal de platenlabels welke de vorderingen op basis van een *fiduciary relation* succesvol weten te verweren. Bij de toepassing van New York's recht stellen de rechtbanken over het algemeen vast dat er geen *fiduciare* relatie bestaat tussen de muzikant en het platenlabel bij een traditionele publishing of distributie-overeenkomst. De bepalingen in de overeenkomst welke het label toelaten tot het vergaren van de inkomsten, de uitbetaling van *royalties* en het promoten van de werken

³⁴³ W. V. BARTHOLOMEW, "Fiduciary Duty, Can it Help Calm the Fears of Underpaid Artists?", *Vand. J. Ent. L. & Prac.* 2003-04, afl. 6, (246) 256.

³⁴⁴ N.Y. App. Div., 17 mei 1988, 'Apple Records, Inc. v. Capital Records, Inc.', *N.Y.S.2d*, afl. 529, 279.

³⁴⁵ W. V. BARTHOLOMEW, "Fiduciary Duty, Can it Help Calm the Fears of Underpaid Artists?", *Vand. J. Ent. L. & Prac.* 2003-04, afl. 6, (246) 256.

³⁴⁶ J. KENDRICK en L. STEVENS, "Enforceability of the 360° agreement" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (222) 228.

van de artiest, worden als normale contractuele verplichtingen beschouwd. De Supreme Court of New York bepaalde wel dat in sommige omstandigheden de relatie tussen artiest en label kan uitgroeien tot een *fiduciare* relatie (*Apple Records, Inc. v. Capital Records, Inc.*³⁴⁷).³⁴⁸

191. Ook in de staat California worden overeenkomsten en de verplichtingen hieronder niet snel als *fiduciary* beschouwd. In de zaak *Wolf v. Superior Court*³⁴⁹ stond een overeenkomst tussen Wolf en Walt Disney Pictures & Television ter discussie. Waarbij Wolf de rechten op zijn boek en figuren hierin verkocht aan Walt Disney. In ruil hiervoor diende Walt Disney een vergoeding te betalen gebaseerd op de verkoop van *merchandise* en andere exploitatie van deze figuren. Disney had hierbij exclusieve controle over de boeken, opnames en de informatie betreffende de exploitatie en inkomsten hieruit. Het Hof van Beroep deed in deze zaak uitspraak over het bestaan van een *fiduciary duty* in hoofde van Walt Disney. Het Hof beargumenteerde dat het louter contractueel vaststellen van een voorwaardelijke vergoeding niet voldoende is om te spreken van een *fiduciary duty* of *relation*. Vertrouwen maakt bovendien deel uit van elke overeenkomst en is op zichzelf niet voldoende. Een overeenkomst waarin participatie in inkomsten of winsten wordt vastgelegd is volgens het Hof niet per definitie *fiduciary* en het loutere contractuele recht tot boekhoudkundige controle verandert de aard van de overeenkomst evenmin.³⁵⁰

192. De reden waarom in het verleden reeds vele pogingen om de relatie tussen artiest en platenlabel als *fiduciary* te laten kwalificeren mislukten, omdat men het bestaan van een vertrouwensrelatie wou aantonen door zich te baseren op bijzondere omstandigheden, die wezen op het bestaan van dergelijke relatie. Belangrijk precedent werd gecreëerd in de zaak *Broadcast Music v. Taylor*³⁵¹ waarbij een *fiduciary relation* werd vastgesteld in de muziekindustrie op grond van het bestaan van een formele vertrouwensrelatie (zoals bijvoorbeeld een advocaat-cliënt relatie). In deze zaak stond de relatie tussen ASCAP (*the American Society of Composers, Authors and Publishers*) en hun leden centraal. ASCAP staat in voor het verlenen van licenties aan derden, voor de exploitatie van de muzikale werken van haar leden. Zij staat daarbij natuurlijk ook in voor de uitbetaling van haar leden. Dit soort relatie komt sterk overeen met deze in een 360 gradencontract. In beide gevallen wordt aan een onderneming het exclusieve recht gegeven om muziekwerken te exploiteren. Daarbij is deze onderneming gehouden *royalties* uit te betalen aan de muzikanten, waarbij deze *royalties* gebaseerd worden op een percentage van de inkomsten.

³⁴⁷ N.Y. App. Div., 17 mei 1988, 'Apple Records, Inc. v. Capital Records, Inc.', *N.Y.S.2d*, afl. 529, 279.

³⁴⁸ J. KENDRICK en L. STEVENS, "Enforceability of the 360° agreement" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (222) 229.

³⁴⁹ Cal. App. 2th Dist., 25 februari 2003, nr. B157178, 'Wolf v. Superior Court', *Cal.Rptr.2d*, afl. 130, 860.

³⁵⁰ J. KENDRICK en L. STEVENS, "Enforceability of the 360° agreement" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (222) 229-230.

³⁵¹ N.Y. Spec. Term, 3 mei 1945, 'Broadcast Music v. Taylor', *Misc.2d*, afl. 10, 9.

De rechtbank besliste in deze zaak dat de relatie tussen ASCAP en haar leden, waarbij winsten werden verdeeld en op basis van de gedragingen van de verschillende partijen, een *joint venture* uitmaakte. Zij oordeelde dan ook dat dit het bestaan van een *fiduciary relation* behelsde.³⁵² Het 360 gradencontract zou op basis van dit precedent dus mogelijk ook als *fiduciary* beschouwd kunnen worden.

193. Aangezien 360° overeenkomsten winstparticipatie-overeenkomsten behelzen, waarbij tijd, kwaliteiten, kapitaal en inspanning van zowel muzikant als label worden samengebracht om de winstgevendheid van de muzikant als merk te maximaliseren, kunnen deze gekwalificeerd worden als een *partnership*. Essentiële elementen van een *partnership* zijn gedeelde controle en winstverdeling. Beide zijn aanwezig bij het 360 gradencontract. Aangezien een *partnership* als een formele vertrouwensrelatie wordt beschouwd, waaruit sowieso een *fiduciary relation* ontstaat, zou het 360 gradencontract op grond hiervan ook standaard als *fiduciary* beschouwd kunnen worden. Natuurlijk zal deze kwalificatie afhangen van geval tot geval.³⁵³

3. Besluit

194. De relatie tussen artiest en platenlabel als *fiduciary* kwalificeren zou de artiest een stevige houvast geven, in geval het platenlabel haar verplichtingen onder het contract niet zou naleven. Bovendien zou hierdoor een hogere gedragsstandaard van toepassing zijn op het platenlabel, waarbij zij het eigen belang opzij moeten schuiven ten opzichte van dat van de artiest. In de praktijk echter zijn rechters niet geneigd om verplichtingen onder een traditionele artiestencontract of *publishing* overeenkomst snel als *fiduciary duties* te beschouwen.³⁵⁴ De uitkomst van een vordering op basis van het bestaan van een *fiduciary relation* is onzeker en biedt geen houvast voor de artiest.

³⁵² D. OKOROCHA, "A Full 360: How the 360 Deal Challenges the Historical Resistance to Establishing a Fiduciary Duty Between Artist and Label", *UCLA Entertainment Law Review* 2011, afl. 18, (1) 16-18.

³⁵³ D. OKOROCHA, "A Full 360: How the 360 Deal Challenges the Historical Resistance to Establishing a Fiduciary Duty Between Artist and Label", *UCLA Entertainment Law Review* 2011, afl. 18, (1) 27-28.

³⁵⁴ J. KENDRICK en L. STEVENS, "Enforceability of the 360° agreement" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (222) 230.

F. Conclusie

195. Er bestaan verschillende juridische doctrines naar Amerikaans recht op welke een artiest zich zou kunnen beroepen, ter bescherming van zijn belangen in een conflict met zijn of haar platenmaatschappij. De slaagkans van deze doctrines is echter zeer onzeker en hangt af van geval tot geval. Het ontbreekt aan een duidelijke wetgeving en bescherming van de artiest. Bovendien dient deze al over voldoende financiële middelen te beschikken om op te komen voor zijn of haar belangen. Een nieuw beschermingsregime is zeker geen slecht idee.

196. Na deze bespreking schuift eveneens de vraag naar voren hoe het komt dat muzikanten niet in staat zijn om hun collectief op te komen voor hun belangen en efficiëntere mechanismen af te dwingen? Het antwoord op deze vraag kan gevonden worden in het feit dat de muziekindustrie traditioneel gedecentraliseerd is, in tegenstelling tot acteurs bijvoorbeeld die zich in Hollywood centraliseren. Bovendien staat de *American Federation of Musicians*, de vakbond van de muzikanten in de Verenigde Staten, zwak. Daarbij komt dat zij vooral leden van orkesten en professionele muzikanten vertegenwoordigen, aangezien de banden met *recording artists* vaak van veel kortere duur zijn dan de levenslange band met professionele muzikanten en orkestleden.³⁵⁵

³⁵⁵ M. ERRICO, "Touring Can't Save Musicians in the Age of Spotify", *The New York Times Magazine* 25 januari 2016, www.nytimes.com/2016/01/25/magazine/touring-cant-save-musicians-in-the-age-of-spotify.html.

§3. Europa

A. Vooraf

197. De muziekindustrie wordt gedomineerd door drie grote steden, namelijk New York City, Los Angeles en Londen. Deze dominantie wordt mede beïnvloed door de herkomst van de verschillende hedendaagse muzieksterren. De herkomst van popsterren tussen 1950 en 2014 kan voor 72,2% teruggevonden worden in de Verenigde Staten en 15,6% in het Verenigd Koninkrijk. De drie steden samen hebben oorsprong gegeven aan 63,2% van alle grootste popsterren tussen 1950 en 2014. Londen staat bekend om het grote aantal *bands* die zij voortbrengt, waar L.A. en New York dan weer bekend staan voor een groter aantal soloartiesten. Deze steden vormen dan ook het hart van de muziekindustrie. Tussen 1950 en 2014 was het percentage popsterren welke onder contract stonden met een platenlabel gevestigd in één van deze drie steden nooit lager dan 72%. Met een absoluut hoogtepunt van 94% in de jaren 80.³⁵⁶ Gezien de dominantie van Londen in de muziekindustrie en het grote aantal platencontracten dat hier gesloten wordt, zal de bespreking van de wetgeving in Europa omtrent artiestencontracten beperkt worden tot deze van het Verenigd Koninkrijk.

198. Hierna volgt dan ook een bespreking van de verschillende juridische doctrines en wetgeving welke van toepassing kunnen zijn op artiestencontracten volgens het Engels recht.

B. Verenigd Koninkrijk

199. Britse rechtbanken laten, in tegenstelling tot de Amerikaanse aanpak, sneller toe dat een artiest onder een ongunstige overeenkomst uit kan komen. De reden hierachter is dat sommige van deze overeenkomsten de handel onredelijk zouden afschrikken of beperken.³⁵⁷ Andere juridische probleempunten naar Engels recht, welke het 360° contract mogelijks veroorzaakt, zijn belangenconflicten en overdreven invloed van het platenlabel bij het sluiten van de overeenkomst.³⁵⁸

³⁵⁶ R. FLORIDA, "The Geography of Pop Music Superstars", *CITYLAB*, 27 augustus 2015, <http://www.citylab.com/tech/2015/08/the-geography-of-pop-music-superstars/402445/>.

³⁵⁷ J. KENDRICK en L. STEVENS, "Enforceability of the 360° agreement" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (222) 230.

³⁵⁸ T. WEISSELBERG, "Traps for bears - or an English lawyer's perspective of the dangers inherent in the multi-right deal" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (214) 215,217.

1. Belangenconflicten

200. Onder het 360° contract is het mogelijk dat het platenlabel zowel haar traditionele rol als platenmaatschappij ten opzichte van de artiest heeft en daarnaast zelf ook manager van de artiest wordt. Dit leidt natuurlijk tot mogelijke belangenconflicten in situaties waarbij de artiest problemen heeft met het platenlabel. In de standaardsituatie heeft de manager van de artiest een *fiduciare* relatie met de artiest en is verplicht om in het belang van de artiest te handelen en mag zichzelf niet in een positie plaatsen waarbij zijn belangen in conflict komen met die van zijn cliënt. In conflicten met het platenlabel zal de manager dan de belangen van zijn cliënt verdedigen. Dit principe komt dus onder druk indien het platenlabel zelf de manager van de artiest is.³⁵⁹

201. Deze problematiek zou kunnen opgelost worden door het inbouwen van een zogenaamde "Chinese Muur". Hierbij wordt bij de platenmaatschappij, intern, een informatiebarrière gecreëerd. De managementafdeling wordt gescheiden van de normale bedrijfsvoering, waarbij op de managementafdeling de verplichting wordt opgelegd om enkel in het belang van de artiest te handelen. Dit maakt het ook mogelijk om overeenkomsten te sluiten, in het belang van de artiest, tussen deze twee afdelingen. De platenmaatschappij dient dus permanente organisatorische structuren in te bouwen welke duidelijk gescheiden zijn van elkaar. Deze structuren worden echter argwanend geanalyseerd in de Engelse rechtbanken.³⁶⁰

202. Contractueel beperken van de managementverplichtingen van de platenmaatschappij om belangenconflicten te vermijden is eveneens geen ideale oplossing. Indien deze beperkingen het wezen van de managementovereenkomst teniet doen of de managementovereenkomst in de praktijk betekenisloos maakt, is het waarschijnlijk dat de rechtbanken geen gevolg geven aan deze contractuele bepalingen. Dergelijke beperkingen zijn immers in strijd met de kern van een managementrelatie en in strijd met de Unfair Contract Terms Act 1977.³⁶¹

³⁵⁹ T. WEISSELBERG, "Traps for bears - or an English lawyer's perspective of the dangers inherent in the multi-right deal" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (214) 215.

³⁶⁰ T. WEISSELBERG, "Traps for bears - or an English lawyer's perspective of the dangers inherent in the multi-right deal" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (214) 215-216.

³⁶¹ T. WEISSELBERG, "Traps for bears - or an English lawyer's perspective of the dangers inherent in the multi-right deal" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (214) 216.

203. Ook het oprichten van een afzonderlijke en onafhankelijk vennootschap door de platenmaatschappij en deze de managementovereenkomst laten sluiten met de artiest, stuit op problemen. De rechtbanken in Engeland gaan ervan uit dat deze verschillende bedrijven tot eenzelfde groep behoren. Zij kijken dus naar de inhoud en omstandigheden en niet louter naar de vorm of structuur. Dit leidt ertoe dat indien er bepaalde problemen ontstaan of fouten gebeuren in de managementrelatie tussen de nieuwe vennootschap en de artiest, de rechtbank ervan uit gaat dat de andere vennootschappen in de groep hiervan op de hoogte zijn. Hierdoor kunnen zij aansprakelijk gesteld kunnen worden voor alle winsten die zij uit deze fout hebben gegeneerd.³⁶²

204. De problematiek omtrent belangenconflicten komt uiteraard niet enkel voor in het Verenigd Koninkrijk. Om die reden kan de bovenstaande uiteenzetting, *mutatis mutandis*, ook toepasselijk zijn in andere landen.

2. Belemmering van de handel

205. Reeds in 1894, in de zaak *Nordenfelt v. Maxim Nordenfelt Guns and Ammunition Co.*³⁶³, erkende de Engelse rechtbank dat het van openbaar belang is dat elke persoon vrij is om handel te drijven. Belemmeringen op dit recht om vrij handel te drijven wordt enkel toegelaten door de rechtbanken indien de partij die dit opwerpt kan bewijzen dat het om een redelijke beperking gaat. De rechtbank gaat in haar analyse naar de redelijkheid van dergelijke beperking na of de beperking niet verder gaat dan nodig is om een bepaalde partij te beschermen, of deze gegrond is en of deze al dan niet strijdig is met het openbaar belang. Indien een overeenkomst wordt geacht de handel te belemmeren is deze niet nietig, maar louter onuitvoerbaar of vernietigbaar. De artiest zou, in dit geval, dus kunnen weigeren nog verder zijn diensten te leveren onder de overeenkomst, maar niets kunnen recupereren.³⁶⁴

206. Belangrijke elementen op basis waarvan de rechtbank kan oordelen dat bepaalde praktijken een belemmering vormen voor de vrije handel zijn de duurtijd van de overeenkomst en de wederkerigheid van de verplichtingen hieronder. Bovendien, en specifiek voor de 360 gradencontracten, is de kans groot dat overeenkomsten waarin de platenmaatschappij verschillende inkomstenstromen kan *cross-collaterlizen* of

³⁶² T. WEISSELBERG, "Traps for bears - or an English lawyer's perspective of the dangers inherent in the multi-right deal" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (214) 216.

³⁶³ UKHL, 31 juli 1894, 'Nordenfelt v. Maxim Nordenfelt Guns and Ammunition Co Ltd', A.C. 1894, 535.

³⁶⁴ T. WEISSELBERG, "Traps for bears - or an English lawyer's perspective of the dangers inherent in the multi-right deal" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (214) 217-218.

controle verkrijgt over bepaalde commerciële activiteiten van de artiest waarin zij zelf geen expertise hebben, ook onder toepassing van deze doctrine vallen.³⁶⁵

3. Undue influence en unconscionability

207. Er zijn twee verschillende vormen van oneerlijke overeenkomsten. In de zaak *Hart v. O'Conner* werd erop gewezen dat de manier waarop een overeenkomst tot stand kwam oneerlijk kan zijn, maar daarnaast ook de overeenkomst zelf, inhoudelijk, oneerlijk kan zijn indien deze meer in het voordeel van de ene partij is opgesteld ten opzichte van de andere.³⁶⁶ In de Engelse *Common Law* wordt in principe niet gekeken naar het inhoudelijke evenwicht van de verplichtingen onder een overeenkomst. Er wordt enkel gekeken of er wel degelijk een waardevolle tegenprestatie voor de gecontracteerde diensten werd vastgelegd.³⁶⁷ Verder wordt er in de rechtsleer vaak vanuit gegaan dat de rechtbanken, wanneer zij een contract wijzigen of herroepen, zich steeds baseren op een procedurele tekortkoming of oneerlijkheid bij het tot stand komen van de overeenkomst. De achterliggende reden is echter vaak de oneerlijke inhoud van de overeenkomst.³⁶⁸ Deze substantiële (on-) eerlijkheid speelt echter wel een rol in de wetgeving, zowel in de *Common Law* als de statutaire bepalingen in Engeland. Er kan gewezen worden naar de *Unfair Contract Terms Act 1977*, de *Consumer Credit Act 1974* en in *Common Law* ontwikkelde theorieën omtrent de belemmering van de handel, buitensporige waarborgsommen en schadevergoedingen.³⁶⁹ In de praktijk zijn de procedurele en substantiële eerlijkheid van een overeenkomst echter niet te scheiden. Bij doctrines zoals *undue influence* en *unconscionability*, in theorie doctrines omtrent procedurele oneerlijkheid, lopen deze beide vormen vaak door elkaar.³⁷⁰

208. De bepalingen in de *Unfair Contract Terms Act 1977* zijn vooral gericht op bescherming van consumenten. Enkele bepalingen uit sectie 3 van deze *act* zouden ook een basis kunnen vormen ter bescherming van de belangen van artiesten welke hun auteursrecht overdragen in een artiestencontract.

³⁶⁵ T. WEISSELBERG, "Traps for bears - or an English lawyer's perspective of the dangers inherent in the multi-right deal" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (214) 218.

³⁶⁶ Judicial Committee of the Privy Council, 22 april 1985, 'Hart v. O'Conner', *NZLR*, afl. 1, 159.

³⁶⁷ J. BEATSON, A. BURROWS en J. CARTWRIGHT, *Anson's Law of Contract*, New York, Oxford University Press, 2010, 99.

³⁶⁸ C. THOMAS, "What role should substantive fairness have in the English law of contract? An overview of the law", *CSLR* 2010, afl. 6, (177) 178.

³⁶⁹ C. THOMAS, "What role should substantive fairness have in the English law of contract? An overview of the law", *CSLR* 2010, afl. 6, (177) 178-179.

³⁷⁰ C. THOMAS, "What role should substantive fairness have in the English law of contract? An overview of the law", *CSLR* 2010, afl. 6, (177) 182-183.

De bepalingen zijn van toepassing indien één van de partijen akkoord gaat met de andere partij haar of zijn standaardvoorwaarden.³⁷¹ Sectie 3(1) en (2) luiden als volgt:

"(1) This section applies as between contracting parties where one of them deals ... on the other's written standard terms of business.

(2) As against that party, the other cannot by reference to any contract term—

(a) when himself in breach of contract, exclude or restrict any liability of his in respect of the breach; or

(b) claim to be entitled—

(i) to render a contractual performance substantially different from that which was reasonably expected of him, or

(ii) in respect of the whole or any part of his contractual obligation, to render no performance at all,

*except in so far as (in any of the cases mentioned above in this subsection) the contract term satisfies the requirement of reasonableness."*³⁷²

De bovenstaande bepalingen beschermen de auteur tegen mogelijke uitsluiting van aansprakelijkheid en het niet nakomen van contractuele verplichtingen door de andere partij. Aangezien deze beschermingsmogelijkheden zeer beperkt zijn dient de muzikant vaak op een andere wijze een oplossing zien te vinden.³⁷³

209. Daarom werd reeds in de jaren 70 gewezen op de ontwikkeling van algemene beschermingsmechanismen in de rechtspraak. In de opinie van Lord Diplock in de zaak *A. Schroeder Music Publishing Co. Ltd v. Macaulay*³⁷⁴ werd het idee van de theorie omtrent *unconscionability* naar voren geschoven. Lord Denning M.R. voegde in de zaak *Lloyd's Bank Ltd v. Bundy*³⁷⁵ een oplijsting toe van verschillende bestaande beschermingsmechanismen zoals *unconscionability* en *undue influence*.

³⁷¹ R. BROWNSWORD, "Copyright assignment, fair dealing, and unconscionable contracts", *I.P.Q.* 1998, afl. 3, (311) 311-312.

³⁷² Wet (VK) 26 oktober 1977 Unfair Contract Terms Act 1977, <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1977/50>, 3(1)-(2).

³⁷³ R. BROWNSWORD, "Copyright assignment, fair dealing, and unconscionable contracts", *I.P.Q.* 1998, afl. 3, (311) 312.

³⁷⁴ UKHL, 16 oktober 1974, 'A Schroeder Music Publishing Co. Ltd v. Macaulay', *All E.R.* 1974, afl. 3, 616.

³⁷⁵ EWCA Civ, 30 juli 1974, nr. 72 00118, 'Lloyd's Bank Ltd v. Bundy', *Q.B.* 1975, 326.

Toegepast in de muziekindustrie werden, in de zaak *Clifford Davis Management v. WEA Records Ltd*³⁷⁶, de belangen van de groep Fleetwood Mac verdedigd op basis van de theorie omtrent *undue influence* en *unconscionability*. De nadruk werd gelegd op de geldigheid van de overeenkomst waarbij het auteursrecht werd overgedragen. Centraal stonden het gebrek aan professioneel, onafhankelijk advies en het onevenwicht in onderhandelingsmacht tussen de auteur en de uitgever. De overeenkomst werd om deze redenen ongeldig verklaard.³⁷⁷

210. Later werd ook in rechtszaken met betrekking tot Gilbert O'Sullivan en Elton John de overeenkomst tussen uitgever en muzikant nietig verklaard op basis van *undue influence*. In beide zaken was de rechtbank van oordeel dat er bij het opstellen van de overeenkomst misbruik werd gemaakt van de jonge leeftijd en onervarenheid van de muzikanten, welke erop vertrouwden een eerlijke overeenkomst voorgelegd te worden en bereid waren zichzelf helemaal in handen te leggen van de *publisher*. Dit misbruik resulteerde in een onaanvaardbare, onevenwichtige overeenkomst.³⁷⁸

3.1. Undue influence

211. De theorie van *undue influence* hangt zeer dicht bij de toepassing van de *unconscionability* en is van toepassing wanneer een contractpartij onrechtmatig misbruik maakt van zijn invloed op de andere contractpartij.³⁷⁹ Wanneer een overeenkomst tot stand komt tussen twee partijen als gevolg van het misbruik van invloed die één van deze partijen heeft over de andere, dan beschermen de Engelse rechtbanken deze zwakkere partij en laten hem toe om van onder deze overeenkomst uit te komen.³⁸⁰ Deze theorie werd in de praktijk naar de voorgrond gebracht door de belangrijke beslissing van *the House of Lords* in de zaak *Barclays Bank v. O'Brien*^{381, 382}.

³⁷⁶ EWCA Civ, 21 oktober 1974, nr. 8042, 'Clifford Davis Management v. WEA Records Ltd', *W.L.R.* 1975, afl. 1, 61.

³⁷⁷ R. BROWNSWORD, "Copyright assignment, fair dealing, and unconscionable contracts", *I.P.Q.* 1998, afl. 3, (311) 312-313.

³⁷⁸ R. BROWNSWORD, "Copyright assignment, fair dealing, and unconscionable contracts", *I.P.Q.* 1998, afl. 3, (311) 313-314.

³⁷⁹ P. BIRKS en C. N. YIN, "On the Nature of Undue Influence" in J. BEATSON en D. FRIEDMANN (eds.), *Good Faith and Fault in Contract Law*, Oxford, Clarendon Press, 1995, (57) 58.

³⁸⁰ T. WEISSELBERG, "Traps for bears - or an English lawyer's perspective of the dangers inherent in the multi-right deal" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (214) 219.

³⁸¹ UKHL, 21 oktober 1993, 'Barclays Bank Plc v. O'Brien', *A.C.* 1994, afl. 1, 180.

³⁸² P. OHAGAN, "Undue influence and trustees", *Private Client Business* 1998, (96) 96.

212. Er dient een bijzondere relatie te bestaan tussen beide contractspartijen. Hierbij staan begrippen zoals vertrouwen, afhankelijkheid en kwetsbaarheid centraal. Waarbij één van de betrokken partijen misbruik van deze bijzondere relatie, waardoor de toestemming en dus wilsuiking van de kwetsbare partij aangetast wordt.³⁸³

213. Alvorens de rechtbank de zwakkere partij beschermt, dient zij na te gaan of de partij, die de invloed uitoefent, zich ongepast of *unconscionable* gedragen heeft en de vrije wil van de zwakkere partij hierdoor werd aangetast. Er moet aan beide voorwaarden (de gedraging en de aantasting van de wil) voldaan zijn, vooraleer de rechter kan ingrijpen. Ongepast gedrag van de sterkere partij omhelst gevallen waarbij buitensporige druk of invloed werd uitgeoefend op de zwakkere partij (*actual undue influence*³⁸⁴) en gevallen waarbij een invloedrijke partij onredelijk voordeel haalde uit een bepaalde overeenkomst met de partij over welke deze invloed heeft (*presumed undue influence*³⁸⁵). Deze tweede categorie van ongepaste gedraging, gebaseerd op dit onredelijk voordeel, berust op vermoedens. De rechtbank vermoedt, op basis van de aard van de relatie tussen de partijen en het feit dat een bepaalde overeenkomst vragen opwerpt, dat er bij het sluiten van de overeenkomst overdreven invloed werd uitgeoefend door de invloedrijke partij op de zwakkere.³⁸⁶ Voorbeelden van dergelijke relaties zijn advocaat - cliënt en ouder - kindrelaties. Daarnaast kan steeds *de facto* het bestaan van een dergelijke relatie, gebaseerd op vertrouwen, aangetoond worden.³⁸⁷ In de zaak *National Westminster Bank Plc v. Morgan*³⁸⁸ werd bovendien aangehaald dat *presumed undue influence* enkel vastgesteld kan worden indien de eiser kan aantonen dat de overeenkomst manifest nadelig voor hem is.³⁸⁹ In meer recente zaak *Royal Bank of Scotland v Etridge (No2)*³⁹⁰ werd deze vereiste overboord gegooid en werd een test om na te gaan of de overeenkomst enkel voortkomt uit de buitensporige invloed, naar voren geschoven.³⁹¹

³⁸³ C. THOMAS, "What role should substantive fairness have in the English law of contract? An overview of the law", *CSLR* 2010, afl. 6, (177) 183.

³⁸⁴ J. DEVENNEY en A. CHANDLER, "Unconscionability and the taxonomy of undue influence", *Journal of Business Law* 2007, (541) 552.

³⁸⁵ J. DEVENNEY en A. CHANDLER, "Unconscionability and the taxonomy of undue influence", *Journal of Business Law* 2007, (541) 552.

³⁸⁶ T. WEISSELBERG, "Traps for bears - or an English lawyer's perspective of the dangers inherent in the multi-right deal" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (214) 219.

³⁸⁷ P. O'HAGAN, "Undue influence and trustees", *Private Client Business* 1998, (96) 98.

³⁸⁸ UKHL, 7 maart 1985, 'National Westminster Bank Plc v. Morgan', A.C. 1985, 686.

³⁸⁹ J. DEVENNEY en A. CHANDLER, "Unconscionability and the taxonomy of undue influence", *Journal of Business Law* 2007, (541) 555.

³⁹⁰ UKHL, 11 oktober 2001, 'Royal Bank of Scotland Plc v. Etridge (No.2)', A.C. 2001, afl. 2, 773.

³⁹¹ J. DEVENNEY en A. CHANDLER, "Unconscionability and the taxonomy of undue influence", *Journal of Business Law* 2007, (541) 559, 564, 566.

214. Er bestaan dus twee categorieën van *undue influence*: werkelijke en vermoede invloed. Binnen de categorie van de vermoede invloed wordt verder nog eens het onderscheid gemaakt tussen relaties waarvan vaststaat dat deze een vertrouwensrelatie behelst (Klasse 2A ³⁹²) en overige relaties waarbij dit moet bewezen worden (Klasse 2B ³⁹³).³⁹⁴

215. In de rechtsleer wordt in vraag getrokken of er nog steeds gewerkt moet worden met de categorie die gebaseerd is op wettelijke vermoedens (Klasse 2A). Wat vroeger volgens de wet een relatie gebaseerd op vertrouwen was kan over tijd niet meer zo zijn. Is het niet beter dat in elke zaak deze vertrouwensrelatie bewezen dient te worden? In de zaak *Royal Bank of Scotland v Etridge (No2)*³⁹⁵ werd echter vastgesteld dat beide categorieën blijven bestaan. Er dient ook aandacht gegeven te worden aan het vereiste bewijs van *trust and confidence*, m.a.w. de vertrouwensrelatie. Mogelijke verwarring met de doctrine omtrent *abuse of confidence* is hier mogelijk. Beide doctrines zijn wel degelijk verschillend. *Undue influence* is gebaseerd op het buitensporig uitoefenen van een invloed op een zwakkere contractspartij, bij misbruik van vertrouwen is dit niet noodzakelijk het geval.³⁹⁶ Wat deze invloed dan juist buitensporig maakt is niet duidelijk, vele zaken spreken van een verlies aan autonomie.³⁹⁷

216. Om problemen te vermijden, verplichten de Engelse platenlabels de artiesten, met wie zij contracteren, om juridisch advies en bijstand onder de arm te nemen, bij het sluiten van hun artiestencontract. Hierdoor trachten zij elk mogelijk vermoeden omtrent onredelijke invloed te omzeilen. Bij het sluiten van een 360 gradencontract is dit mogelijks nog belangrijker, aangezien de artiest hier niet enkel de exploitatierechten op zijn opnames overdraagt, maar eveneens ook rechten op andere inkomstenbronnen. Hierdoor vergroot het belang van de overeenkomst. In gevallen waarbij de platenmaatschappij reeds een managementfunctie vervuld ten opzichte van de artiest, dient nauwlettend gekeken te worden naar de invloed van het platenlabel op de artiest, wanneer deze verdere overeenkomsten met deze artiest sluit.³⁹⁸

³⁹² J. DEVENNEY en A. CHANDLER, "Unconscionability and the taxonomy of undue influence", *Journal of Business Law* 2007, (541) 556.

³⁹³ J. DEVENNEY en A. CHANDLER, "Unconscionability and the taxonomy of undue influence", *Journal of Business Law* 2007, (541) 556.

³⁹⁴ D. CAPPER, "Undue influence and unconscionability: a rationalisation", *L.Q.R.* 1998, afl. 114, (479) 480-481.

³⁹⁵ UKHL, 11 oktober 2001, 'Royal Bank of Scotland Plc v. Etridge (No.2)', A.C. 2001, afl. 2, 773.

³⁹⁶ J. DEVENNEY en A. CHANDLER, "Unconscionability and the taxonomy of undue influence", *Journal of Business Law* 2007, (541) 556-558.

³⁹⁷ J. DEVENNEY en A. CHANDLER, "Unconscionability and the taxonomy of undue influence", *Journal of Business Law* 2007, (541) 562.

³⁹⁸ T. WEISSELBERG, "Traps for bears - or an English lawyer's perspective of the dangers inherent in the multi-right deal" in J. BENTLEY (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, (214) 220.

3.1.1. Undue influence in de muziekindustrie

217. Zoals eerder aangehaald vormen de zaken *Clifford Davis Management v. WEA Records Ltd.*³⁹⁹ en *Gilbert O'Sullivan v. Management Agency and Music Ltd.*⁴⁰⁰ belangrijke zaken in de muziekindustrie wat betreft de toepassing van de theorie omtrent *undue influence*.

218. In de eerste zaak stond een overeenkomst ter discussie tussen twee bandleden van Fleetwood Mac en het managementkantoor Clifford Davis Management Ltd. Auteurs McVie en Welch sloten een *publishing* overeenkomst met het managementkantoor van hun band Fleetwood Mac. Deze overeenkomst had een oorspronkelijke duurtijd van 5 jaar, met de mogelijkheid om deze te verlengen tot 10 jaar en werd gesloten zonder volwaardige onderhandelingen en zonder onafhankelijk advies aan beide auteurs. Enkele jaren later verliep termijn van de oorspronkelijke managementovereenkomst tussen de groep en het kantoor. Wanneer de auteurs echter nummers schreven voor hun nieuwe album, dat werd uitgebracht door WEA Records Ltd. in de Verenigde Staten, eiste Clifford Davis Management haar belangen op in de uitgave van het album in het Verenigd Koninkrijk. Het nieuwe managementkantoor verkreeg in dit kader een voorlopig bevel om de uitgave van het nieuwe album in het Verenigd Koninkrijk te laten opschorten. In deze zaak werd naar voor geschoven dat Clifford Davis Management onrechtmatig misbruik maakte van de naïviteit en gebrek van advies van McVie en Welch en hierbij een oneerlijke overeenkomst met hen sloot. Lord Denning M.R. vond in deze zaak dat de duurtijd van de overeenkomst niet eerlijk was en de voordelen voor de auteurs minimaal waren. Daarnaast stelde hij vast dat de uitgever niet verplicht was om de werken te exploiteren en het recht had om, gedurende 6 maanden, zonder betaling nieuwe werken te weigeren. De uitgever kon de overeenkomst ook vrij overdragen aan een derde, zonder inspraak van de auteurs. In de overweging van de rechtbank werden de principes uit eerdere zaak *A Schroeder Music Publishing Co. Ltd. v. Macaulay*⁴⁰¹ toegepast. Deze houden vooreerst in dat bij het ten uitvoer brengen van contractuele belemmeringen, welke niet noodzakelijk zijn of in redelijke mate op onderdrukkende wijze mogelijks ten uitvoer gebracht kunnen worden, eerst een verantwoording moet gegeven worden. En verder dat de rechtbanken de contractpartijen dienen te ontheffen van hun contractuele verplichtingen, indien bij het tot stand komen van deze overeenkomst, de wederpartij haar grotere onderhandelingsmacht

³⁹⁹ EWCA Civ, 21 oktober 1974, nr. 8042, 'Clifford Davis Management v. WEA Records Ltd', *W.L.R.* 1975, afl. 1, 61.

⁴⁰⁰ EWCA Civ, 14 februari 1984, 'O'Sullivan v. Management Agency and Music Ltd', *W.L.R.* 1984, afl. 3, 228.

⁴⁰¹ UKHL, 16 oktober 1974, 'A Schroeder Music Publishing Co. Ltd v. Macaulay', *All E.R.* 1974, afl. 3, 616.

gebruikte om een oneerlijke, eenzijdige of onredelijke overeenkomst te sluiten. De muziekindustrie reageerde verrassend genoeg niet op deze uitspraak en bleef dezelfde praktijken hanteren.⁴⁰²

219. In *Gilbert O'Sullivan v. Management Agency and Music Ltd.*⁴⁰³ stond dan weer de discussie centraal tussen muzikant Gilbert O'Sullivan en Management Agency Music Ltd., MAM (Music Publishing) Ltd., Gordon W. Mills, Ebostrial Ltd., MAM (Records) Ltd. en CBS Inc. Gordon W. Mills werd aangesteld als manager van O'Sullivan en diende geschikte bedrijven voor de opname, verdeling en *publishing* van de werken van de muzikant aan te brengen. Het conflict ontstond doordat O'Sullivan verkeerdelijk geloofde dat hij een 50/50 *partnership* overeenkomst had getekend met MAM. Verder werd ook ontdekt dat slechts £ 500.000 werd betaald aan de muzikant en er waarschijnlijk nog £14.500.000 achterstallig was. De rechtbank achtte het feit dat de Gordon Mills een aandeelhouder was in vijf van deze bedrijven waarmee O'Sullivan contracteerde en tegelijkertijd manager en adviseur was van de muzikant onder Management Agency and Music Ltd. voldoende, om te spreken van een situatie waarbij er een vermoeden is van *undue influence*.⁴⁰⁴

3.2. Unconscionability

220. Daarnaast kan ook de theorie van de *unconscionability* toegepast worden in gevallen waarbij er een zwakkere partij het slachtoffer werd van het moreel verwerpelijke gedrag van de sterkere partij en een oplossing bieden tegen oneerlijke overeenkomsten. In de praktijk wordt deze in Engeland minder toegepast.⁴⁰⁵ Het verschil met *undue influence* is dat deze theorie zich focust op de aard en omstandigheden van de overeenkomst. Bij *undue influence* ligt de nadruk op de relatie tussen beide partijen voor het sluiten van de overeenkomst en de motivatie bij het sluiten.⁴⁰⁶ Bij de theorie omtrent *unconscionability* kunnen zeer benadelende contractvoorwaarden en het ontbreken van onafhankelijk, gepast advies gebruikt worden als bewijs dat de ene partij zich in een zwakke positie bevond of van het moreel verwerpelijk gedrag van de andere.⁴⁰⁷

⁴⁰² P. REECE-DAVIES, *The Need for English Contract Law to Develop a Stand Alone Doctrine of Unconscionability*, ontuig. doctoraatsthesis Rechten De Montford University, 2000, 62-63.

⁴⁰³ EWCA Civ, 14 februari 1984, 'O'Sullivan v. Management Agency and Music Ltd', *W.L.R.* 1984, afl. 3, 228.

⁴⁰⁴ P. REECE-DAVIES, *The Need for English Contract Law to Develop a Stand Alone Doctrine of Unconscionability*, ontuig. doctoraatsthesis Rechten De Montford University, 2000, 64-66.

⁴⁰⁵ D. CAPPER, "Undue influence and unconscionability: a rationalisation", *L.Q.R.* 1998, afl. 114, (479) 479.

⁴⁰⁶ J. BEATSON, A. BURROWS en J. CARTWRIGHT, *Anson's Law of Contract*, New York, Oxford University Press, 2010, 373.

⁴⁰⁷ N. BAMFORTH, "Unconscionability as a Vitiating Factor", *L.M.C.L.Q.* 1995, (538) 538.

221. De voorwaarden om de theorie omtrent *unconscionability* van toepassing te verklaren werden gegeven in de zaak *Alec Lobb (Garages) Ltd v. Total Oil (Great Britain) Ltd*.⁴⁰⁸ Als eerst dient aangetoond te worden dat één van de contractspartijen een ernstig nadeel had ten opzichte van de andere, met als gevolg dat de omstandigheden voorhanden waren om oneerlijk voordeel te halen uit de overeenkomst. Dit nadeel kan veroorzaakt zijn door armoede, gebrek aan advies, onkunde of door enige andere oorzaak.^{409, 410} Het louter onevenwicht van de prestaties onder de overeenkomst is dus niet voldoende, centraal staat het begrip "*special disadvantage*". Deze term is echter vaag en werd in het verleden reeds toegepast in gevallen van dronkenschap, mentale zwakte, noodzaak, armoede en onwetendheid. In welke graad dit nadeel aanwezig dient te zijn is evenmin duidelijk. In de zaak *Fry v. Lane*⁴¹¹ werd bij de toepassing van deze doctrine het gebrek aan onafhankelijk advies en het onevenwicht van de prestaties naar voren geschoven, toch kan men deze twee elementen niet als de voorwaarden om te spreken van *unconscionability* bestempelen.⁴¹² Daarnaast dient natuurlijk ook, op moreel aansprakelijke wijze, misbruik gemaakt te zijn van deze zwakkere positie. Ten slotte dient eveneens aangetoond te worden dat de gesloten overeenkomst onderdrukkend en te verreikend was. Samengevat dient er dus sprake te zijn van een *special disadvantage* en onrechtmatigheden zowel in het gedrag van de contractant, als in de inhoud van de overeenkomst. Op dien wijze dat deze onder het begrip "*shock the conscience of the court*"⁴¹³ vallen en het met een goed geweten niet toelaatbaar is om de sterkere partij hier voordeel uit te laten halen.⁴¹⁴

222. De meest voorkomende benadering omtrent *unconscionability* is die van het oorzakelijk verband. Zoals hierboven wordt uiteengezet moet aangetoond worden dat de overeenkomst het gevolg is van de positie van de zwakkere partij en/of het gedrag van de andere partij. Een andere benadering die in de praktijk toegepast wordt, maar eerder haaks staat op bovenstaande gangbare toepassing, is de statusbenadering. Hierbij worden bepaalde secties uit de maatschappij beschermd tegen bepaalde vormen van nadelige overeenkomsten, zonder bovenstaande oorzakelijk verband te moeten bewijzen.⁴¹⁵

⁴⁰⁸ EWCA Civ, 8 november 1984, 'Alec Lobb Garages Ltd v. Total Oil Great Britain Ltd', *W.L.R.* 1985, afl. 1, 173.

⁴⁰⁹ J. BEATSON, A. BURROWS en J. CARTWRIGHT, *Anson's Law of Contract*, New York, Oxford University Press, 2010, 373.

⁴¹⁰ D. CAPPER, "Undue influence and unconscionability: a rationalisation", *L.Q.R.* 1998, afl. 114, (479) 481.

⁴¹¹ EWHC (Ch), 10 november 1888, 'Fry v. Lane', *Ch. D.* 1888, afl. 40, 312.

⁴¹² J. DEVENNEY en A. CHANDLER, "Unconscionability and the taxonomy of undue influence", *Journal of Business Law* 2007, (541) 543-544.

⁴¹³ J. BEATSON, A. BURROWS en J. CARTWRIGHT, *Anson's Law of Contract*, New York, Oxford University Press, 2010, 374.

⁴¹⁴ D. CAPPER, "Undue influence and unconscionability: a rationalisation", *L.Q.R.* 1998, afl. 114, (479) 481.

⁴¹⁵ J. DEVENNEY en A. CHANDLER, "Unconscionability and the taxonomy of undue influence", *Journal of Business Law* 2007, (541) 549.

223. Waar in de rechtsleer geponeerd werd dat *undue influence* een theorie is die gericht is op de kant van de eiser in het geschil en *unconscionability* eerder gericht op de kant van de verdediging en om die reden weinig met elkaar te maken hebben, dient een grote kanttekening gemaakt te worden. Niet alleen zijn beide theorieën historisch en contextueel verbonden, daarnaast kan de theorie van de *unconscionability* ook eisergericht zijn. Personen welke het slachtoffer werden van *undue influence* bij het tot stand komen van een overeenkomst zouden eveneens als personen met een *special disadvantage* beschouwd worden en op basis hiervan onder de theorie van de *unconscionability* terechtkomen.⁴¹⁶

224. De theorie is echter op de achtergrond geraakt en wordt in Engeland niet vaak toegepast.⁴¹⁷ Hoewel er voorstanders zijn om deze theorie in Engeland uit te breiden, zoals in de Verenigde Staten en Australië, is er op dit vlak weinig verandering te merken.⁴¹⁸

3.3. Besluit

225. Aangezien de theorie van de *unconscionability* in de praktijk niet vaak wordt toegepast⁴¹⁹ en er precedentes zijn van de toepassing van de theorie omtrent *undue influence* in de muziekindustrie, lijkt het me aangewezen voor muzikanten om zich te beroepen op deze theorie ter bescherming van hun belangen bij mogelijke conflicten omtrent het platencontract met het label. Indien het vermoeden van *undue influence* niet wordt vastgesteld door de rechtbank, zoals in de zaak O'Sullivan⁴²⁰, dient er te worden aangetoond dat de platenmaatschappij buitensporige invloed uitoefende op de muzikant.⁴²¹ De uitkomst van de toepassing van deze theorie is wederom onzeker.

⁴¹⁶ J. DEVENNEY en A. CHANDLER, "Unconscionability and the taxonomy of undue influence", *Journal of Business Law* 2007, (541) 551.

⁴¹⁷ D. CAPPER, "Undue influence and unconscionability: a rationalisation", *L.Q.R.* 1998, afl. 114, (479) 479.

⁴¹⁸ J. BEATSON, A. BURROWS en J. CARTWRIGHT, *Anson's Law of Contract*, New York, Oxford University Press, 2010, 374.

⁴¹⁹ D. CAPPER, "Undue influence and unconscionability: a rationalisation", *L.Q.R.* 1998, afl. 114, (479) 479.

⁴²⁰ P. REECE-DAVIES, *The Need for English Contract Law to Develop a Stand Alone Doctrine of Unconscionability*, ontuig. doctoraatsthesis Rechten De Montford University, 2000, 64-66.

⁴²¹ D. CAPPER, "Undue influence and unconscionability: a rationalisation", *L.Q.R.* 1998, afl. 114, (479) 480-481.

C. Europese regelgeving

226. Het recht van de EU-lidstaten wordt steeds dichter bij elkaar gebracht door het Europese Unierecht. Deze harmonisatie vindt echter slechts plaats in sommige aspecten van het recht. Dit komt doordat de lidstaten slechts bepaalde bevoegdheden aan de EU-instelling hebben overgedragen. Deze bevoegdheden hebben vooral betrekking op interstatelijke handel.⁴²² Ook consumentenbescherming is in belangrijke mate beïnvloed door Europese richtlijnen.⁴²³ Naast de wetgeving van de Europese Unie, werden reeds verschillende studies ondernomen. Deze leidden tot het formuleren van verschillende *principles*. Voorbeelden hiervan zijn de *Principles of European Contract Law* en het *Draft Common Frame of Reference*. Deze werken bevatten geen bindende regels, maar vormen mogelijk een belangrijke grond voor latere Europese wetgeving.⁴²⁴

227. Deze Europese regelgeving speelt reeds een zeer belangrijke rol in het auteursrecht en de naburige rechten, zoals het recht van de uitvoerende kunstenaar en producenten van fonogrammen. Reeds verschillende aspecten hieromtrent werden geharmoniseerd binnen de EU. Omtrent de wijze waarop een auteur of uitvoerende artiest contracteert over zijn werken of prestaties met een exploitant is echter zo goed als niet geharmoniseerd door de Europese Unie. De reden hiervoor is dat volgens de Europese Commissie een regulering omtrent auteurscontracten niet nodig is voor de goede werking van de interne markt.⁴²⁵

228. Er bestaat echter geen één gemaakt Europees contractenrecht. De regelgeving omtrent contracten wordt door elke lidstaat zelf bepaald. Binnen de nationale wetgeving die van toepassing is op overeenkomsten wordt vaak nog onderscheid gemaakt tussen verschillende soorten overeenkomsten, met elk hun specifieke regelgeving.⁴²⁶ Het creëren van een één gemaakt wetboek omtrent verbintenissenrecht of contractenrecht is een hachelijke onderneming. Lidstaten zouden hiervoor hun eigen wetboeken opzij moeten schuiven en laten vervangen door dit nieuwe Europese. Bovendien zouden *Common Law* landen een wetboek opgelegd krijgen. Het is onwaarschijnlijk dat de lidstaten van de Europese Unie zouden

⁴²² W. VAN GERVEN en A. VAN OEVELEN, *Verbintenissenrecht*, Leuven, Uitgeverij Acco, 2015, 37.

⁴²³ C.J.H. BRUNNER, G.T. DE JONG, H.B. KRANS en M.H. WISSINK, *Verbintenissenrecht algemeen*, Deventer Kluwer, 2011, 4.

⁴²⁴ C.J.H. BRUNNER, G.T. DE JONG, H.B. KRANS en M.H. WISSINK, *Verbintenissenrecht algemeen*, Deventer Kluwer, 2011, 4-5.

⁴²⁵ Memorie van antwoord Wijziging van de Auteurswet en de Wet op de naburige rechten in verband met de versterking van de positie van de auteur en de uitvoerende kunstenaar bij overeenkomsten betreffende het auteursrecht en het naburig recht (Wet auteurscontractenrecht), *Parl.St.* Kamer 2014-15, nr. 33308, 1.

⁴²⁶ G.E. MAGGS, *Comparative Contract Law American and European*, onuitg. studentensyllabus Augsburg Summer Program in European and International Economic Law, 4.

instemmen met de overname van een Europees Burgerlijk Wetboek, zeker omdat vele burgers dit wetboek als symbool van hun soevereine natiestaat zien.⁴²⁷

D. Conclusie

229. Ook in het Verenigd Koninkrijk kunnen artiestencontracten juridisch problematisch zijn. Er dient vooral gekeken te worden naar welke rol de platenmaatschappij speelt in de relatie met de muzikant. Indien deze reeds een managementfunctie vervult dient men op te letten voor mogelijke belangenconflicten of onredelijke invloed die mogelijks wordt uitgeoefend op de muzikant bij het contracteren. Ook de voorwaarden in de overeenkomst zijn van belang, aangezien onredelijke bepalingen ertoe kunnen leiden dat de rechtbank de overeenkomst in strijd acht te zijn met het recht op vrijheid van handel of vragen opwerpt omtrent de invloed die werd uitgeoefend door de platenmaatschappij bij het sluiten van de overeenkomst.

230. Voor muzikanten die zich in een ongunstige en benadeelde positie bevinden onder hun artiestencontract vormen bovenstaande doctrines mogelijks een redmiddel en mogelijkheid om de overeenkomst te beëindigen en aan de nadelige gevolgen ervan te ontsnappen. Opnieuw ontbreekt het echter aan duidelijkheid en zekerheid. De leer omtrent *undue influence* en *unconscionability* zijn niet alleen zeer complex, de uitkomst bij het instellen van vorderingen op basis hiervan hangt ook af van zaak tot zaak.

⁴²⁷ W. VAN GERVEN en A.VAN OEVELEN, *Verbintenissenrecht*, Leuven, Uitgeverij Acco, 2015, 39.

Hoofdstuk IV. De toekomst van het artiestencontract en wetgeving

§1. Vooraf

231. In dit hoofdstuk zullen verschillende opties voor de toekomst van de muziekindustrie besproken worden. De juridische omkadering die toepasselijk is of kan zijn op artiestencontracten werd reeds uitvoerig besproken. Hierna zal worden onderzocht of deze regelgeving op sommige vlakken tekort schiet en of er een specifieke dwingende wetgeving omtrent artiestencontracten opportuun is.

232. Naast voorstellen omtrent het wetgevend kader zal ook het artiestencontract zelf onder de loep genomen worden. Een oplossing om tegemoet te komen aan de veranderingen in de muziekindustrie en het streven naar een evenwicht tussen muzikant en platenmaatschappij kan misschien gevonden worden in een alternatief op het artiestencontract of een vernieuwde versie van het traditionele of 360 gradencontract.

§2. Een toekomst zonder platenmaatschappij?

233. Is er een toekomst voor een muziekindustrie zonder platenmaatschappijen? Op deze manier zouden contractuele problemen tussen muzikanten en hun label in elk geval voorgoed vermeden worden. Realistisch is dit echter niet. Een muzikant heeft steeds te keuze om zelf, onafhankelijk aan de slag te gaan en de kosten verbonden aan de productie, distributie, *touring*, etc. van nieuwe albums zelf te dragen. Hierbij zijn alle inkomsten verkregen uit de verkoop en activiteiten van de artiest volledig voor deze laatste. Daarnaast kan een muzikant zijn financiering ook halen via *private equity of hedge funds*. Het gevaar schuilt er echter in dat deze investeerders niet willen investeren in artiesten welke mogelijk geen commercieel succes worden. Bovendien blijft het platenmaatschappij een belangrijke rol spelen. De platenmaatschappij maakt de opname van het album mogelijk en staat ook in voor de marketing en distributie. Nieuwe vormen van distributie en marketing die online gevonden kunnen worden laten inderdaad toe dat artiesten sneller bekend kunnen worden en een groter doelpubliek kunnen bereiken. Het platenlabel is nodig voor nieuwe artiesten om snel en standvast een positie op de markt in te nemen.⁴²⁸

234. Bovendien werd in de muziekindustrie in 2015 opnieuw een stijging in de inkomsten gezien, na twee decennia van dalende cijfers. Digitale inkomsten overstijgen voor het eerst de inkomsten uit fysieke

⁴²⁸ Z. LOCKE, "The New (Record) Deal", *UCLA Ent. L. Rev.* 2008, afl. 15, (105) 106-107.

verkoop en de consumptie van muziek is enorm gestegen. De platenmaatschappijen hebben zich voor het eerst zichtbaar aangepast aan de veranderingen in het muzieklandschap. Platenfirma's hebben alle soorten digitale exploitatievormen omhelst en bieden een enorm aanbod aan. De digitalisering maakt het platenlabel belangrijker voor een artiest. Het label gaat tegenwoordig op een zeer slimme en creatieve wijze om met allerlei digitale diensten, zoals *streaming*, om meerwaarde te creëren voor de consument.⁴²⁹ Een voorbeeld van deze nieuwe rol van de platenfirma en de meerwaarde ervan voor de artiest kan gevonden worden in het recente succesverhaal van de muzikant "The Weeknd". Na zijn eerste twee albums kende The Weeknd reeds groot succes in de Verenigde Staten en Canada. Zijn label, Universal Music Group, besliste dan ook samen met muzikant om dit gekende succes in beide landen internationaal uit te breiden. Voor het derde album "*Beauty Behind the Madness*" werd samengewerkt met verschillende andere muzikanten zoals Ed Sheeran en Lana Del Rey. Bovendien werd het lied "*Earned It*" van dit album uitgebracht als titellied voor de wereldbekende film "*Fifty Shades of Grey*". Na het enorme succes van dit lied werd de wereldwijde promotie en *touring* voor The Weeknd een versnelling hoger geschakeld. Ook werd een samenwerkingsovereenkomst gesloten met het technologie bedrijf UBER. Gebruikers van de dienst in de stad Toronto hadden de kans om een ontmoeting met en concert van de artiest te winnen. Dit alles had als gevolg dat het album, wereldwijd, het best *gestreamde* album op Spotify was in 2015. Het album stond in meer dan 80 landen bovenaan de ranglijsten en The Weeknd vergaarde ondertussen reeds meer dan een miljard *streams* op Spotify en ontwikkelde zich tot een wereldster.⁴³⁰

§3. Het vernieuwde artiestencontract

235. Aangezien de platenmaatschappij nog steeds een belangrijke rol speelt in de muziekindustrie en het artiestencontract waarschijnlijk niet zal verdwijnen, is het aangeraden om deze contracten aan te passen aan de belangen van zowel platenmaatschappij als muzikant. Een voorstel tot een nieuw platencontract wordt dan ook gedaan door Zac Locke. Bij deze nieuwe overeenkomsten staan beperkte exclusiviteit en een veelomvattend gedeelde inkomstenmodel centraal. Dit systeem zou dan ook gebaseerd worden op een bepaald aantal afleverbare *songs* en niet albums.⁴³¹

⁴²⁹ F. MOORE, "Introduction Music consumption is exploding – but much more is needed for sustainable revenue growth" in *GLOBAL MUSIC REPORT 2016: STATE OF THE INDUSTRY*, s.l., IFPI, 2016, <http://www.ifpi.org/downloads/GMR2016.pdf>, 5.

⁴³⁰ X, "The Weeknd the story of an international star" in *GLOBAL MUSIC REPORT 2016: STATE OF THE INDUSTRY*, s.l., IFPI, 2016, <http://www.ifpi.org/downloads/GMR2016.pdf>, 29.

⁴³¹ Z. LOCKE, "The New (Record) Deal", *UCLA Ent. L. Rev.* 2008, afl. 15, (105) 107.

236. Een muzikant is hierbij niet langer uitsluitend gebonden aan één enkele platenmaatschappij. De muzikant sluit een overeenkomst met een primair platenlabel. Deze verkrijgt als eerste het recht op alle *songs* die onder de overeenkomst worden opgenomen. Indien het platenlabel echter niet geïnteresseerd is om verdere actie te ondernemen met de aangeleverde muziek, is de muzikant vrij om te contracteren met een andere platenmaatschappij ter exploitatie van deze *songs*. Op deze manier zit de muzikant niet meer vast aan zijn platenmaatschappij indien deze weigert zijn muziek op de markt uit te brengen.⁴³²

237. Om tegemoet te komen aan de boekhoudkundige probleempunten bij de hedendaagse artiestencontracten, stelt Locke een veelomvattend winstdeelnamemodel voor, waarbij de artiest een percentage van de bruto-inkomsten verkrijgt. Net zoals bij het 360 gradencontract zou het label, naast inkomsten uit de verkoop van de muziek, ook een deel van de inkomsten uit andere nevenactiviteiten verkrijgen. Om de coöperatie en de relatie tussen muzikant en label te versterken zou de muzikant een groter deel van de opbrengsten uit de verkoop van muziek dienen te krijgen. Op deze manier wordt zowel de muzikant als het label aangezet om zich voluit in te zetten om de opbrengsten uit verkoop en nevenactiviteiten te verhogen. De opbrengsten van de muzikant worden berekend als percentage op de bruto-inkomsten van het label. Hierbij zouden enkel nog de voorschotten gec recupereerd worden. Met andere woorden, de verschillende kosten, die bij het huidige model worden afgetrokken op de inkomsten alvorens de *royalties* voor de artiest te berekenen, worden niet meer meegenomen in de berekening. De *recoupment* provisies zouden enkel nog worden toegepast op de voorschotten die gegeven worden aan de artiest, niet langer op het *recording fund* of andere gemaakte kosten. Op deze manier krijgt de artiest sneller zijn deel van de inkomsten te zien en blijven ingewikkelde boekhoudkundige berekeningen achterwege. Er zou eveneens voorzien kunnen worden in een stijgende schaal voor het inkomstenpercentage van de artiest, naargelang zijn stijgend succes. Aangezien het platenlabel nog steeds haar investering kan recupereren blijft haar risico even groot. Waar bij het huidige model de platenmaatschappij reeds gedurende lange tijd inkomsten kan genieten uit de activiteiten van de artiest, terwijl de muzikant zelf door *recoupment* en verschillende kostendeducties zich in een ongunstige positie bevindt, zullen, onder dit nieuwe model, de inkomsten van de artiest meer in verhouding staan tot de inkomsten van het label.⁴³³

238. Het vernieuwde contract werkt niet langer met albums, maar wordt uitgedrukt in een aantal af te leveren liedjes, in een bepaalde tijdspanne. Dit optimaliseert het mogelijke gebruik van digitale downloads en verlaagd het risico voor het platenlabel. Zij dienen niet langer de opname-, distributie- en

⁴³² Z. LOCKE, "The New (Record) Deal", *UCLA Ent. L. Rev.* 2008, afl. 15, (105) 108, 113.

⁴³³ Z. LOCKE, "The New (Record) Deal", *UCLA Ent. L. Rev.* 2008, afl. 15, (105) 108, 110.

marketingkosten voor een geheel album te dragen, maar per *song*. Het zou artiesten ook meer aanzetten tot het opnemen van enkele liedjes. Bij het hedendaagse model is de kans klein dat een muzikant, na *recouplement* en kostendeducties, iets van de opbrengsten zou ontvangen van de verkoop van slechts één nummer. Dit nieuwe model past ook meer in de hedendaagse cultuur, waarbij de nadruk meer op *singles* ligt dan op de volledige albums.⁴³⁴

239. Hoewel dit voorstel enkele probleempunten aanpakt en streeft naar een gelijkwaardige positie tussen muzikant en platenfirma, blijven nog vele mogelijke struikelblokken bestaan.

240. Het voorstel waarbij de muzikant ook met een andere platenfirma kan contracteren ter exploitatie van de werken wanneer zijn primaire platenlabel deze niet wil gebruiken, zou inderdaad de problematiek oplossen waarbij een muzikant vast zit aan zijn of haar label, zonder dat deze zijn muziek exploiteert. Op deze manier wordt ook het euvel van het gebrek aan een exploitatieverplichting opgelost. Indien de muzikant echter niet tevreden is van de manier waarop zijn werk geëxploiteerd wordt en hij om deze reden graag van platenmaatschappij zou veranderen, na het beëindigen van zijn huidige contract, zouden er nog steeds talloze opties bestaan voor het platenlabel om de duur van het contract eventueel te verlengen en de artiest op deze wijze vast te houden. Daarom lijkt het mij aangewezen om het aantal opties omtrent het verlengen van de oorspronkelijke overeenkomst, zeer te beperken. Indien contractpartijen tevreden zijn met de situatie onder hun overeenkomst, kunnen zij steeds, na het verloop van de termijn van de oorspronkelijke overeenkomst, een nieuwe sluiten. Hierbij bestaat dan steeds ruimte voor nieuwe onderhandelingen en om wijzigingen door te voeren door beide partijen. Het is logisch dat een platenmaatschappij haar investeringen in een artiest niet zomaar uit handen wil geven en de artiest dan ook zo lang mogelijk wil vasthouden.

241. Een systeem waarbij de contractduur wordt uitgedrukt in een aantal uit te brengen nummers in een bepaalde tijdspanne lijkt me ook het best te passen bij het hedendaagse muzieklandschap. Om de belangen, met andere woorden de investering, van het platenlabel te beschermen, lijkt het me best te werken met een aantal uit te brengen nummers, in een vaste periode van vijf jaren. Na deze periode is de artiest vrij, zonder enige beperking, om een nieuwe overeenkomst te sluiten met dezelfde of een ander platenlabel. Deze termijn van vijf jaar laat het platenlabel toe om haar investering terug te winnen. Bovendien is zij niet gedwongen nummers te exploiteren indien zij dit niet wil, de artiest kan tevens gerust contracteren met een ander platenlabel ter exploitatie van deze nummers. Het wegvallen van deze opties voor het platenlabel creëert mogelijks een grotere concurrentie op de muzikantenmarkt. De

⁴³⁴ Z. LOCKE, "The New (Record) Deal", *UCLA Ent. L. Rev.* 2008, afl. 15, (105) 108, 111-112.

muzikanten zullen makkelijker van platenlabel kunnen veranderen. Een blijvende relatie tussen artiest en het platenlabel zou hierdoor niet langer gebaseerd zijn op contractuele bepalingen en verlengingsopties voor het label, maar op tevredenheid. Platenmaatschappijen worden gedwongen een gezonde en evenwichtige relatie op te bouwen en te onderhouden met haar muzikanten. Op deze wijze zullen de belangen van de muzikant beter beschermd worden door het platenlabel zelf. Doet deze dit niet, dan zal de muzikant na het verloop van de termijn eenvoudig en snel kunnen veranderen naar een ander platenlabel.

242. Om een eenvoudige wijziging van platenlabel toe te staan dienen ook de gebruikelijke contractuele bepalingen omtrent het eigendomsrecht te wijzigen. Onder de huidige regeling schiet het label de opnamekosten voor en verkrijgt de rechten op de werken van de artiest. Door *recoupment* recupereert het label dan deze investering en blijft, ook na het beëindigen van de overeenkomst, het eigendomsrecht behouden. De artiest heeft hierdoor, op het einde van de rit, alle kosten zelf betaald en blijft achter zonder rechten. Onder het voorgestelde contract van Zac Locke, worden enkel de rechtstreekse voorschotten aan de artiest gerecupereerd. De opnamekosten zouden niet gerecupereerd worden.⁴³⁵ Dit zou de platenmaatschappij dan ook op een redelijke wijze de eigendomsrechten op de werken van de artiest opleveren. Wanneer het platenlabel eventueel zou willen veranderen van platenmaatschappij brengt deze blijvende overdracht van eigendomsrechten beperkingen met zich mee. Het lijkt me daarom beter om de recuperatie van de opnamekosten nog steeds door te voeren, waarbij de artiest zijn rechten terugkrijgt op het moment dat zijn overeenkomst beëindigd is en hij hierbij ook de opnamekosten terugbetaald heeft. Rechten verbonden aan investeringen die het platenlabel heeft voorgesloten worden terug overgedragen aan de muzikant wanneer deze de investering heeft terugbetaald bij het einde van de overeenkomst. Het risico dat het platenlabel investeringen heeft gedaan in een muzikant en deze, zonder het terugverdienen van deze investering, het label meteen verlaat wordt op deze manier beperkt. De muzikant is na de termijn vrij om te contracteren met een ander label, maar indien deze haar rechten op voorgaande werken en bijvoorbeeld voorgaande *merchandise* wil terugkrijgen, dient hij of zij het label de nog openstaande investeringsschuld terug te betalen. Het label kan ook gedurende deze periode voorafgaand aan de volledige afbetaling, de werken nog steeds exploiteren. De artiest dient dan ook nog steeds zijn *royalties* op deze exploitatie uitbetaald te krijgen.

243. *Omar Anorga* stelt in zijn artikel omtrent muziekcontracten en *unconscionability* voor, om de vermogensrechten niet of slechts voor een beperkte termijn over te dragen aan de platenmaatschappij. In het geval waarbij deze rechten niet worden overgedragen, stelt hij, nemen de voorschotten de vorm aan

⁴³⁵ Z. LOCKE, "The New (Record) Deal", *UCLA Ent. L. Rev.* 2008, afl. 15, (105) 108, 110.

van een lening. De platenmaatschappij zou hierbij het recht hebben, indien de muzikant deze lening niet tijdig terugbetaald, om zichzelf een groter deel van de algemene inkomsten uit de albumverkoop toe te eigenen. Dit voorstel waarbij de platenmaatschappij slechts voor een beperkte periode de vermogensrechten verkrijgt en deze automatisch terugkeren bij het einde van de overeenkomst, zonder garantie op recuperatie van de voorschotten, legt een enorm risico bij de platenmaatschappij en zou in de praktijk niet haalbaar zijn. Indien gewerkt wordt zonder overdracht van vermogensrechten, geeft dit de muzikant terug volledige controle over zijn eigen werk, maar zal de investering van de platenmaatschappij waarschijnlijk beperkt worden naargelang de financiële vermogenskracht van de muzikant. Hij stelt verder dat indien de vermogensrechten wel blijvend worden overgedragen aan het label, de muzikant de voorschotten niet dient terug te betalen.⁴³⁶

244. De *controlled composition* clauses zouden idealiter volledig dienen te verdwijnen uit het nieuwe artiestencontract.⁴³⁷

245. Ook het huidige systeem van *recoupment* of recuperatie van de kosten dient aangepast te worden. Het lijkt me aangewezen om de muzikant meteen te laten delen in de opbrengsten uit de exploitatie van zijn of haar werken en activiteiten. De muzikant verdient een percentage op de inkomsten uit de exploitatie. Onder de huidige regeling is er reeds voorzien in een stijgende schaal bij de berekening van de *royalties* van de artiest. M.a.w. hoe groter het succes van de artiest, hoe hoger het percentage hij verkrijgt op de inkomsten uit exploitatie.⁴³⁸ Onder dit voorstel wordt deze stijgende schaal nog steeds toegepast, maar verkrijgt de muzikant meteen een deel van de inkomsten, ook al dienen de voorschotten en kosten van het platenlabel nog gerecupereerd te worden. Bij het sluiten van de overeenkomst wordt voorzien in een aflossingstabel met een stijgende schaal. De regeling zou als volgt gaan: bij de uitbetaling en berekening van de *royalties* worden de totale bruto-inkomsten uit de exploitatie bekeken. Hierop wordt dan het *royalty* percentage van de muzikant berekend. De verschillende aftrekposten voor gratis uitgedeelde exemplaren, verpakkingskosten, etc. vallen volledig weg bij deze berekening. Zolang de investering van het label niet gerecupereerd is verkrijgt de muzikant slechts een deel van zijn of haar *royalties*. In de beginperiode zal het grootste deel van de *royalties* van de artiest gebruikt worden om de kosten te recupereren. Naarmate de tijd vordert zal het deel van de *royalties* die uitbetaald worden aan de artiest toenemen en het deel dat gebruikt wordt voor recuperatie afnemen. Deze verhouding dient op

⁴³⁶ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 757-759, 765.

⁴³⁷ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 766.

⁴³⁸ J. BRABEC en T. BRABEC, *Music, Money, and Success The Insider's Guide to the Music Industry*, New York, Schirmer Books, 1994, 73.

voorhand contractueel vastgelegd te worden in de vorm van een aflossingstabel. Op deze manier deelt de muzikant meteen in de opbrengsten uit de exploitatie en kan het label nog steeds de gedane investering recupereren.

246. Wanneer we streven naar een gezondere relatie tussen de muzikant en de platenmaatschappij is een *multiple rights deal* een goede optie. De platenmaatschappij investeert niet alleen in de opnamekosten, maar eveneens in allerhande activiteiten van de artiest, zoals *touring*, *merchandise*, etc. In ruil hiervoor verkrijgt zij eveneens een deel uit de inkomsten uit deze activiteiten. Hierbij worden de rechten voortkomende uit deze activiteiten overgedragen aan het label. De muzikant verkrijgt aan het einde van de overeenkomst deze rechten terug, wanneer de voorschotten, betaald door het label voor deze specifieke rechten, volledig gerecupereerd zijn. Voor het totale inkomen van de artiest te bepalen worden maandelijks het bruto-inkomsten uit de exploitatie van alle, tijdelijk, overgedragen rechten van de artiest gerekend en hierop een stijgend *royalty* percentage toegepast, naargelang het succes van de artiest. Een dalend deel van de *royalties* wordt gebruikt om de investering van het platenlabel terug te betalen. Alle kosten worden dus gerecupereerd via de opbrengsten uit alle activiteiten van de artiest, waarover gecontracteerd werd, gedurende de duurtijd van de overeenkomst.

247. In een succesvolle situatie bijvoorbeeld, heeft de artiest na vier jaren, alle investeringen door het label terugbetaald door een dalend percentage van zijn *royalties* af te staan. De artiest heeft op deze manier maandelijks mee kunnen delen in de opbrengsten uit de exploitatie van zijn werken en activiteiten, heeft zijn rechten terug verworven en ontvangt verder gedurende het laatste jaar van de overeenkomst de volledige 100% van zijn *royalties*. Het label heeft zijn investeringen kunnen recupereren en genoot eveneens van de opbrengsten uit de exploitatie. In de hypothese waarbij een muzikant geen commercieel succes bereikt, worden zowel de muzikant als het platenlabel beschermd. Zowel het label als de artiest ontvangen vanaf het begin van de exploitatie een deel van de inkomsten hieruit. Een deel van de *royalties* voor de muzikant werden reeds gebruikt om de investeringen van het label terug te betalen. Indien aan het einde van de overeenkomst de artiest nog niet alle kosten heeft kunnen terugbetalen, is deze nog steeds vrij om van platenmaatschappij te veranderen. Indien hij echter de rechten op zijn voorgaande muziek en rechten voortkomende uit verschillende gecontracteerde activiteiten wil terugkrijgen, dient hij de gedane investeringen hierin terug te betalen aan het label. Het label kan gedurende de periode voor volledige terugbetaling, deze rechten nog exploiteren. Op deze manier wordt het risico voor de platenmaatschappij, om met lege handen achter te blijven na een foutief ingeschatte investering, eveneens verkleind.

248. Om problemen te vermijden omtrent de boekhoudkundige revisies, zou het artiestencontract de muzikant moeten voorzien van het recht, op grond van elke redelijke doelstelling, om de boekhouding van de platenmaatschappij, omtrent de inkomsten uit de exploitatie van zijn rechten en activiteiten, te mogen nakijken. Om misbruik door de platenmaatschappij te vermijden zou eveneens een wanverhoudingspercentage bedongen kunnen worden. Waarbij vastgesteld wordt dat indien er tussen de werkelijke cijfers en de gerapporteerde cijfers een bepaald percentage verschil zit, de platenmaatschappij de kosten van de *audit* dient te dragen.⁴³⁹

249. Om te vermijden dat de muzikant, als gevolg van de uitwerking van een *assignment* clause, terecht komt bij een nieuw platenlabel, na een fusie of overname, welke zich niet houdt aan de beloftes die gemaakt werden aan de muzikant door het overgenomen of gefusioneerde label, dient het artiestencontract te formuleren welke beloftes gedaan worden aan de muzikant en indien deze niet nagekomen worden, dit contractbreuk uitmaakt.⁴⁴⁰

250. Verder dient in het algemeen bij het opstellen van een artiestencontract gelet te worden op de evenwichtigheid van de overeenkomst en tijdens de onderhandelingsfase. Veel van de mogelijke problematiek omtrent deze contracten kunnen vermeden worden door de muzikant inspraak te geven bij het opstellen van de overeenkomst en erop te letten dat de bepalingen in de overeenkomst niet eenzijdig in het voordeel van de platenmaatschappij worden opgesteld.

§4. Vernieuwde wetgeving

251. Er bestaat geen specifieke wetgeving voor artiestencontracten. Men dient steeds terug te vallen op het geldende contractenrecht, arbeidsrecht en regelgeving omtrent intellectuele eigendommen van de toepasselijke wetgeving op de overeenkomst. Dient er een vernieuwde, uniforme regelgeving gecreëerd te worden die specifiek van toepassing is op artiestencontracten of volstaat de bestaande beschermingsmechanismen? Hoe zou deze regelgeving er dan moeten uitzien en dient deze van dwingende of suppletieve aard te zijn?

252. Vooreerst zou men een universeel artiestencontract dwingend kunnen opleggen aan platenmaatschappijen. Dit contract zou dan idealiter de vorm aannemen zoals uiteengezet in vorige sectie.

⁴³⁹ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 769.

⁴⁴⁰ O. ANORGA, "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, (739) 771.

Het opleggen van een uniform, verplicht artiestencontract aan alle platenmaatschappijen is echter een utopie. Zelfs al laat men de platenmaatschappijen vrij enkele modaliteiten van de overeenkomst, zoals het aantal uit te brengen nummers en duurtijd, zelf bepalen, dan nog zou dit opgelegde contract haaks staan op het principe van vrijheid van contracteren, dat zowel in *Civil Law*- als *Common Law*- landen van toepassing is.

253. Artiestencontracten botsen het vaakst met algemene principes zoals *unconscionability*. Hoewel er veelal wetgeving bestaat omtrent de overdracht van auteursrechten, ontbreekt het in de praktijk aan een goede en duidelijke algemene bescherming voor de muzikant bij het sluiten van een artiestencontract. Bovendien kiezen platenmaatschappijen er meestal altijd voor om, in geval van problemen met de muzikant, het contract te heronderhandelen opdat een openbare en langgerekte gerechtelijke procedure vermeden wordt. Daarnaast heeft de muzikant niet altijd de financiële middelen om een rechtszaak aan te spannen tegen een multinational, ter bescherming van zijn belangen.⁴⁴¹

254. De ideale, maar in de praktijk onrealistische oplossing ter bescherming van de muzikant is het creëren en invoeren van een internationale regelgeving omtrent artiestencontracten. Deze zou gebaseerd kunnen worden op de nieuwe auteurswetgeving uit Nederland, welke de contractpartijen voldoende vrijheid geeft, maar de muzikant tegelijk tegen duidelijk onevenwichtige situaties beschermt.

255. Op 1 juli 2015 ging deze nieuwe regelgeving omtrent auteurscontracten in werking in Nederland. De doelstelling van deze nieuwe wetgeving is het beschermen van de positie van de artiest en muzikant. De bepalingen uit deze nieuwe wetgeving zijn van bindend recht en kunnen niet uitgesloten worden.⁴⁴² Bovendien kan er door de auteur contractueel geen afstand gedaan worden van de rechten die hem onder deze nieuwe wetgeving, gegeven worden. De bepalingen zijn ook van toepassing indien in de overeenkomst een rechtskeuze voor een ander dan het Nederlands recht werd gemaakt, maar de exploitatie handelingen geheel of in overwegende mate in Nederland plaatsvinden of dienen plaats te vinden.⁴⁴³ De nieuwe regeling is ook van toepassing op uitvoerend kunstenaars.⁴⁴⁴

⁴⁴¹ I. BRERETON, "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, (167) 176-177.

⁴⁴² X, "New copyright contract law aims to improve position of authors and performing artists", *De Brauw Blackstone Westbroek*, 9 september 2015, www.debrauw.com/newsletter/new-copyright-contract-law-aims-improve-position-authors-performing-artists/#.

⁴⁴³ Art. 25h Wet (NL) 23 september 1912 houdende nieuwe regeling van het auteursrecht, *NS* 5 oktober 1912, <http://wetten.overheid.nl/BWBR0001886/2015-07-01>.

⁴⁴⁴ J. BECKER, "Wet auteurscontractenrecht in werking per 1 juli 2015", *Dirkzwager Intellectuele eigendom & IT*, 1 juli 2015, <http://dirkzwagerieit.nl/2015/07/01/wet-auteurscontractenrecht-in-werking-per-1-juli-2015/>.

256. Hoofdstuk Ia. in de Auteurswet is van toepassing op overeenkomsten waarbij de artiest een exploitatievergunning betreffende auteursrechten geeft een aan derde.⁴⁴⁵ Platencontracten vallen dus, indien auteursrechten worden overgedragen al sowieso onder de toepassing van dit nieuwe hoofdstuk.

257. Art. 25c bepaalt dat de auteur in ruil voor de verlening van deze exploitatiebevoegdheid recht heeft op een bij overeenkomst vastgelegde billijke vergoeding. In verband met deze vergoeding is art. 25d van groot belang. Dit artikel bepaalt immers dat indien de vergoeding, zoals overeengekomen in het contract, een ernstige onevenredigheid vertoont in verhouding tot de opbrengst van de exploitatie, de auteur een aanvullende billijke vergoeding kan vorderen.⁴⁴⁶ De auteur heeft ook recht op een aanvullende billijke vergoeding indien de wederpartij, die exploitatiebevoegdheden heeft toegekend gekregen, deze werken exploiteert op een, op het moment van sluiting van de overeenkomst, onbekende wijze.⁴⁴⁷

258. De nieuwe wetgeving bevat ook een exploitatieverplichting. Art. 25e bepaalt dat indien de wederpartij het auteursrecht op het werk niet binnen een redelijke termijn na het sluiten van de overeenkomst, in voldoende mate exploiteert of na het aanvankelijk verrichten van exploitatiehandelingen, het auteursrecht niet langer in voldoende mate exploiteert, de auteur de overeenkomst geheel of gedeeltelijk kan ontbinden.⁴⁴⁸ De auteur kan de overeenkomst ontbinden door een schriftelijke verklaring hiervan te sturen naar de wederpartij of een rechtsvordering in te stellen.⁴⁴⁹

259. Ook de duurtijd van dergelijke overeenkomst wordt gereguleerd en beperkt. Art. 25f geeft aan dat bedingen die aanspraken op de exploitatie van toekomstige werken van de auteur, voor een onredelijk lange of onvoldoende bepaalde termijn inhouden, vernietigbaar zijn.⁴⁵⁰ Indien één van beide partijen, onder de overeenkomst, de mogelijkheid heeft om deze tussentijds op te zeggen. Dan heeft de andere partij wettelijk ook dezelfde mogelijkheid onder gelijke voorwaarden.⁴⁵¹

⁴⁴⁵ Art. 25b Wet (NL) 23 september 1912 houdende nieuwe regeling van het auteursrecht, *NS* 5 oktober 1912, <http://wetten.overheid.nl/BWBR0001886/2015-07-01>.

⁴⁴⁶ Art. 25d, 1 Wet (NL) 23 september 1912 houdende nieuwe regeling van het auteursrecht, *NS* 5 oktober 1912, <http://wetten.overheid.nl/BWBR0001886/2015-07-01>.

⁴⁴⁷ Art. 25c, 6 Wet (NL) 23 september 1912 houdende nieuwe regeling van het auteursrecht, *NS* 5 oktober 1912, <http://wetten.overheid.nl/BWBR0001886/2015-07-01>.

⁴⁴⁸ Art. 25e, 1 Wet (NL) 23 september 1912 houdende nieuwe regeling van het auteursrecht, *NS* 5 oktober 1912, <http://wetten.overheid.nl/BWBR0001886/2015-07-01>.

⁴⁴⁹ Art. 25e, 5 Wet (NL) 23 september 1912 houdende nieuwe regeling van het auteursrecht, *NS* 5 oktober 1912, <http://wetten.overheid.nl/BWBR0001886/2015-07-01>.

⁴⁵⁰ Art. 25f, 1 Wet (NL) 23 september 1912 houdende nieuwe regeling van het auteursrecht, *NS* 5 oktober 1912, <http://wetten.overheid.nl/BWBR0001886/2015-07-01>.

⁴⁵¹ Art. 25f, 3 Wet (NL) 23 september 1912 houdende nieuwe regeling van het auteursrecht, *NS* 5 oktober 1912, <http://wetten.overheid.nl/BWBR0001886/2015-07-01>.

260. Overeenkomsten welke onredelijk bezwarend zijn voor de auteur zijn eveneens vernietigbaar. Hierbij wordt rekening gehouden met de aard en inhoud van de overeenkomst, de wijze van totstandkoming, de belangen van beide partijen en andere omstandigheden.⁴⁵² Als voorbeeld van onredelijk bezwarende overeenkomsten werd in de Memorie van Toelichting bij de invoering van deze nieuwe wetgeving de berekeningswijze van de *royalties* gegeven. Deze berekeningswijze, gebaseerd op brutobedragen, waar verschillende aftrekposten op worden toegepast alvorens het *royalty* percentage erop toe te passen, plaatst de artiest in een onredelijk bezwarende positie.⁴⁵³

261. Een internationale wetgeving gebaseerd op deze relatief jonge Nederlandse wetgeving zou grotendeels tegemoet komen aan enkele van de heersende probleempunten omtrent artiestencontracten.

262. Een andere mogelijkheid is het opleggen van een verplicht arbitragebeding in alle artiestencontracten. Hierbij zou men ook een nieuw *ad hoc* internationaal arbitragehof kunnen oprichten, dat specifiek handelt met betrekking tot conflicten in de *entertainment*industrie. Het arbitragebeding zou dan dit *ad hoc* hof aanstellen als bevoegde orgaan om kennis te nemen van mogelijke geschillen. De partijen kunnen hierbij ook kiezen welke regelgeving van toepassing is op hun overeenkomst. De beslissing van dit arbitragehof is bindend en definitief, slechts in beperkte gevallen kan men nog rechterlijk beroep aantekenen.⁴⁵⁴ Het Hof zou neutraal samengesteld dienen te worden met spelers uit verschillende kanten van de industrie en gefinancierd door jaarlijks verplichte bijdragen, door zowel acteurs, muzikanten, als platenmaatschappijen, productiehuisen, etc. met als gevolg dat er een zeer lage financiële drempel is om een vordering in te stellen. Op deze manier kunnen conflicten, zonder openbaar te worden, op een snelle manier opgelost worden. De artiest zal ook sneller kunnen optreden ter bescherming van zijn belangen. Zoals eerder vermeld, zouden vele contractuele bepalingen in artiestencontracten nietig of niet uitvoerbaar verklaard worden indien bestaande wetgeving hierop toegepast zou worden. Het probleem ligt dus hoofdzakelijk bij de mogelijkheid tot het afdwingen van deze rechten door de artiest. De oprichting van een arbitragehof, dat gespecialiseerd is in deze materie, verhelpt deze problematiek.

⁴⁵² Art. 25f, 2 Wet (NL) 23 september 1912 houdende nieuwe regeling van het auteursrecht, *NS* 5 oktober 1912, <http://wetten.overheid.nl/BWBR0001886/2015-07-01>.

⁴⁵³ J. BECKER, "Wet auteurscontractenrecht in werking per 1 juli 2015", *Dirkzwager Intellectuele eigendom & IT*, 1 juli 2015, <http://dirkzwagerieit.nl/2015/07/01/wet-auteurscontractenrecht-in-werking-per-1-juli-2015/>.

⁴⁵⁴ K. SCAMMAN, "ADR in the music industry tailoring dispute resolution to the different stages of the artist-label relationship", *Cardozo J. Conflict Resol.* 2008-09, afl. 10, (269) 289.

263. Hieraan gekoppeld zou men eveneens kunnen voorzien in een zogenaamde "*step clause*". Geschillen tussen de partijen onder de overeenkomst dienen eerst gepoogd te worden opgelost door middel van bemiddeling. Indien via dit medium geen oplossing gevonden wordt, kan men zich op arbitrage beroepen. Door loutere bemiddeling blijft de relatie tussen de conflictpartijen bewaard en niet negatief beïnvloed door het conflict, terwijl de partijen zelf zoeken naar een bindende oplossing voor hun conflict.⁴⁵⁵

264. Deze alternatieve conflictoplossing is in de Verenigde Staten reeds in gebruik in de *entertainment* industrie. Platenmaatschappijen en muzikanten zijn echter terughoudend ten opzichte van deze methodes. De muzikant wil vaak juist dat het publiek wordt gemaakt op welke manier een platenmaatschappijen omgaan met hun muzikanten en welke oneerlijke praktijken zij hanteren. Platenmaatschappijen geloven in hun buurt dan weer meer in gerechtelijk procederen, omwille van de zekerheid die het hen geeft. De voordelen van deze alternatieve methodes zijn echter talrijk voor beide partijen. De relatie tussen muzikant en platenlabel wordt beschermd en de reputatie van het label eveneens.⁴⁵⁶ Daarnaast kan de muzikant eenvoudiger en voor een relatief lage kostprijs opkomen voor zijn belangen.

⁴⁵⁵ K. SCAMMAN, "ADR in the music industry tailoring dispute resolution to the different stages of the artist-label relationship", *Cardozo J. Conflict Resol.* 2008-09, afl. 10, (269) 293-294.

⁴⁵⁶ K. SCAMMAN, "ADR in the music industry tailoring dispute resolution to the different stages of the artist-label relationship", *Cardozo J. Conflict Resol.* 2008-09, afl. 10, (269) 296-299.

SLOT

265. Platenmaatschappijen wekken hedendaags een negatieve perceptie op bij het publiek. De publieke opinie vindt dat platenmaatschappijen hebzuchtig zijn. De praktijken van platenmaatschappijen hebben een negatief effect op muzikanten en plaatsen deze in een benadeelde positie.⁴⁵⁷ De clauses in het traditionele artiestencontract zijn dan ook zeer in het voordeel van de platenmaatschappij opgesteld. Deze laatste neemt natuurlijk een groot risico door te investeren in een muzikant, welke zijn commercieel succes vaak nog niet bewezen heeft. Doch kunnen vele van deze bepalingen de muzikant, zelfs indien deze commercieel succesvol is, in een benadeelde positie plaatsen.

266. Door de opkomst van de illegale *downloads* en de hiermee gepaarde daling in albumverkoop, dwong de platenmaatschappijen op zoek te gaan naar een nieuw businessmodel. Naast het inzetten op online muziekdiensten, gingen zij gebruik maken van het 360 gradencontract, waarbij zij niet enkel hun inkomsten vergaarden uit de verkoop van albums, maar eveneens ook allerhande nevenactiviteiten van de artiest. Deze overeenkomst kan verschillende vormen aannemen en hoeft niet per se nadeliger te zijn voor de muzikant dan het traditionele artiestencontract. Het nieuwe 360 gradencontract waarbij de platenmaatschappij een duurzame relatie tracht op te bouwen met de artiest, waarbij er mee wordt geïnvesteerd in de nevenactiviteiten van de artiest, kan een beter alternatief zijn dan een traditioneel platencontract. De tegenovergestelde situatie, waarbij de platenmaatschappij, zonder extra investering, gewoon extra inkomsten uit de nevenactiviteiten van de muzikant haalt, is problematischer voor deze laatste, dan het traditionele artiestencontract.

267. Geen van beide soorten artiestencontract vormt een basis voor de ideale relatie tussen muzikant en platenlabel. Wanneer men, in verschillende rechtsordes, deze contracten analyseert naar hun evenwicht en billijkheid, komt men tot de conclusie dat, indien juridisch betwist, deze contracten of op zijn minst verschillende clauses hieruit nietig of niet uitvoerbaar verklaard zouden kunnen worden. Specifieke wetgeving omtrent artiestencontracten is onbestaande. Wetgeving omtrent overdracht van auteursrechten is voorhanden, maar het ontbreekt internationaal aan een duidelijke bescherming voor muzikanten bij het sluiten van deze zeer complexe contracten.

⁴⁵⁷ K. SCAMMAN, "ADR in the music industry tailoring dispute resolution to the different stages of the artist-label relationship", *Cardozo J. Conflict Resol.* 2008-09, afl. 10, (269) 285.

268. Het ideale artiestencontract beschermt zowel de belangen van de muzikant, als die van de platenmaatschappij. Er dient gestreefd te worden naar een evenwicht tussen beide partijen, waarbij het werk van de artiest beschermd wordt, alsook de investering van het label. De invoering van een verplicht te gebruiken ideaal artiestencontract is echter in de praktijk niet realistisch. Platenmaatschappijen stemmen contractuele bepalingen graag af op het succes van de artiest en het risico die zij lopen door te investeren. Bovendien gaat dit in tegen de vrijheid van contracteren.

269. Aangezien de wetgeving omtrent algemene verbintenissen en contracten vaak reeds voldoende zijn om onredelijke clausules in artiestencontracten aan te pakken, ligt de oplossing voor de bescherming van de artiest op een ander vlak. Naast een verandering in de mentaliteit van de platenmaatschappijen, met andere woorden, een artiestvriendelijke aanpak, waarbij ook rekening gehouden wordt met de belangen van de muzikant, dient er meer gebruik gemaakt te worden van alternatieve vormen van conflictoplossing. Muzikanten bezitten vaak de financiële middelen niet om te procederen tegen grote platenfirma's. Daarnaast zoeken platenmaatschappijen vaak naar een minnelijke schikking met de artiest om een rechtszaak te vermijden. Dit leidt ertoe dat artiesten hun belangen niet volwaardig en op een eenvoudige wijze kunnen beschermen. De invoering van een bemiddeling- en arbitragebeding en de oprichting van een gespecialiseerd arbitragehof zou het platenlabel en de muzikant toelaten om op een discrete, relatiebevorderende en eenvoudige wijze, conflicten te beslechten. Daarnaast is deze methode ook zeer kostenbesparend, wat in het voordeel is van beide partijen.

270. Een oplossing welke alle mogelijke problemen tussen muzikanten en platenmaatschappijen wegwerkt, bestaat niet. Er zullen steeds platenmaatschappijen bestaan welke misbruik maken van hun artiesten en anderzijds artiesten welke zich niet tevreden stellen met bepaalde clausules uit hun artiestencontract. Gebruik maken van het vernieuwde artiestencontract, zoals hiervoor eerder uiteengezet, zou een groot aantal van deze problemen vermijden. Het internationaal dwingend opleggen hiervan is echter een utopie. De oplossing ligt verscholen in het zoeken naar evenwichtige overeenkomsten en eenvoudige, laagdrempelige conflictenbeslechting in de muziekindustrie.

BIBLIOGRAFIE

§1. Wetgeving

A. Verenigde Staten van Amerika

Wetboek (VS) 1872 California Civil Code,
https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/codes_displayText.xhtml?lawCode=CIV&heading2=TITLE%20F%20THE%20ACT.

Uniform Commercial Code

U.S. Code

Restatement (second) of contracts

Wetboek (VS) 1937 California Labor Code,
https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/codes_displayText.xhtml?lawCode=LAB&heading2=GENERAL%20PROVISIONS.

B. Verenigd Koninkrijk

Wet (VK) 26 oktober 1977 Unfair Contract Terms Act 1977,
<http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1977/50>.

C. Nederland

Wet (NL) 23 september 1912 houdende nieuwe regeling van het auteursrecht, *NS* 5 oktober 1912,
<http://wetten.overheid.nl/BWBR0001886/2015-07-01>.

Memorie van antwoord Wijziging van de Auteurswet en de Wet op de naburige rechten in verband met de versterking van de positie van de auteur en de uitvoerende kunstenaar bij overeenkomsten betreffende het auteursrecht en het naburig recht (Wet auteurscontractenrecht), *Parl.St.* Kamer 2014-15, nr. 33308, 1.

§2. Rechtspraak

A. Verenigd Koninkrijk

EWCA Civ, 21 oktober 1974, nr. 8042, 'Clifford Davis Management v. WEA Records Ltd', *W.L.R.* 1975, afl. 1, 61.

EWCA Civ, 30 juli 1974, nr. 72 00118, 'Lloyd's Bank Ltd v. Bundy', *Q.B.* 1975, 326.

EWCA Civ, 14 februari 1984, 'O'Sullivan v. Management Agency and Music Ltd', *W.L.R.* 1984, afl. 3, 228.

EWCA Civ, 8 november 1984, 'Alec Lobb Garages Ltd v. Total Oil Great Britain Ltd', *W.L.R.* 1985, afl. 1, 173.

UKHL, 31 juli 1894, 'Nordenfelt v. Maxim Nordenfelt Guns and Ammunition Co Ltd', *A.C.* 1894, 535.

UKHL, 16 oktober 1974, 'A Schroeder Music Publishing Co. Ltd v. Macaulay', *All E.R.* 1974, afl. 3, 616.

UKHL, 7 maart 1985, 'National Westminster Bank Plc v. Morgan', *A.C.* 1985, 686.

UKHL, 21 oktober 1993, 'Barclays Bank Plc v. O'Brien', *A.C.* 1994, afl. 1, 180.

UKHL, 11 oktober 2001, 'Royal Bank of Scotland Plc v. Etridge (No.2)', *A.C.* 2001, afl. 2, 773.
EWHC (Ch), 10 november 1888, 'Fry v. Lane', *Ch. D.* 1888, afl. 40, 312.

B. Nieuw-Zeeland

Judicial Committee of the Privy Council, 22 april 1985, 'Hart v. O'Conner', *NZLR*, afl. 1, 159.

C. Verenigde Staten van Amerika

9th Cir., 11 februari 2003, nr. 02-15416, 'Ting v. AT&T', *F.3d*, afl. 319, 1126.

Cal. Lab. Comm'r, 26 maart 1997, nr. TAC 17-96, 'Chinn v. Tobin',
<https://www.dir.ca.gov/dlse/TAC/1996-17%20Kelleth%20Chinn%20&%20Caroline%20Wampole%20v%20George%20Tobin.pdf>.

Cal. Lab. Comm'r, 11 januari 2010, nr. TAC 8774, 'Yoakam v. The Fitzgerald Hartley Co.',
<https://www.dir.ca.gov/dlse/TAC/8774%20Dwight%20Yoakam%20v%20The%20Fitzgeralds%20Hartley%20Co%20&%20Gary%20Ebbins.pdf>.

Cal. Lab. Comm'r, 30 september 2013, nr. TAC-27089, 'Solis v. Blancarte',
<http://www.agentassociation.com/clientuploads/PDFs/MEMBERS%20ONLY/ATA%20NEWS/Solis%20v%20Blancarte.pdf>.

Cal. Super. Ct., 1990, nr. 357611, 'Buchwald v. Paramount Pictures Corporation', *U.S.P.Q.2d*, afl. 13, 1497.

Cal. App. 1st Dist., 31 januari 1961, nr. 19148, 'Neal v. State Farm Ins. Cos', *Cal. Rptr.*, afl.10, 781.

Cal. App. 4th Dist., 27 augustus 1982, nr. Civ. 24731, 'A&M Produce Co. v. FMC Corp.', *Cal. Rptr.*, afl. 186, 114.

Cal. Ct. App., 20 december 1995, nr. B088448, 'Waisbern v. Peppercorn Productions, Inc.', *Cal. Rptr.2d*, afl. 48, 437.

Cal. App. 4th Dist., 30 december 1996, nr. E016753, 'Allan v. Snow Summit, Inc.', *Cal. Rptr.2d*, afl. 59, 813, 824.

Cal. App. 4th Dist., 11 mei 1999, nr. B124598, 'Park v. Deftones', *Cal. App. 4th*, afl. 71, 1465.

Cal. App. 2th Dist., 25 februari 2003, nr. B157178, 'Wolf v. Superior Court', *Cal.Rptr.2d*, afl. 130, 860.

Cal., 9 juli 1963, nr. 26984, 'Tunkl v. Regents of University of California', *Cal. Rptr.*, afl. 32, 33.

Cal., 5 februari 1981, nr. 31261, 'Graham v. Scissor-Tail, Inc.', *Cal. Rptr.*, afl. 171, 604.

Cal., 28 januari 2008, nr. S145428, 'Marathon Entertainment, Inc. v. Blasi', *Cal. Rptr.3d*, afl. 70, 727.

D.C. Cir., 11 augustus 1965, nr. 18604-18605, 'Williams v. Walker- Thomas Furniture Co.', *F.2d* 1965, afl. 350, 445.

N.J., 9 mei 1960, nr. A--50, 'Henningsen v. Bloomfield Motors, Inc.', *A.2d*, afl. 161, 69.

N.Y. Spec. Term, 3 mei 1945, 'Broadcast Music v. Taylor ', *Misc.2d*, afl. 10, 9.

N.Y., 22 december 1988, 'Gillman v. Chase Manhattan Bank', *N.Y.S.2d*, afl. 537, 787.

N.Y. App. Div., 17 mei 1988, 'Apple Records, Inc. v. Capital Records, Inc.', *N.Y.S.2d*, afl. 529, 279.

N.Y. App. 1st Div., 28 februari 1983, 'Jerry Kravat Entertainment Services, Inc. v. Cobbs', *N.Y.S.2d*, afl. 459, 993.

S.D.N.Y., 1 juli 1969, nr. 63 Civ. 2582, 'Nolan v. Williamson Music, Inc.', *F. Supp.*, afl. 300, 1311.

S.D.N.Y., 13 juli 1984, nr. 83 Civ. 7918, 'CBS, Inc. v. Ahern', *F.R.D.*, afl. 102, 820.

§3. Rechtsleer

A. Bijdragen in boeken

BASKERVILLE, D., *Music Business Handbook & Career Guide*, Thousand Oaks, SAGE Publications en Sherwood Publishing Partners, 1995, xxii + 589 p.

BEATSON, J., BURROWS, A. en CARTWRIGHT, J., *Anson's Law of Contract*, New York, Oxford University Press, 2010, xcvi + 750 p.

BIEDERMAN, D. E., PIERSON, E. P., SILFEN, M. E., GLASSER, J., BIEDERMAN, C. J., ABDO, K. J. en SANDERS, S. D., *Law and Business of the Entertainment Industries*, Westport (Conn.), Praeger Publishers, 2007, xxii + 1022 p.

BIRKS, P. en YIN, C. N., "On the Nature of Undue Influence" in BEATSON, J. en FRIEDMANN, D. (eds.), *Good Faith and Fault in Contract Law*, Oxford, Clarendon Press, 1995, 57-99.

BLAKE, L. J., "Analysis of a Recording Contract" in HALLORAN, M. (ed.), *The Musician's Business and Legal Guide*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1991, 234-285.

BRABEC, J. en BRABEC, T., *Music, Money, and Success The Insider's Guide to the Music Industry*, New York, Schirmer Books, 1994, xx + 412 p.

BRUNNER, C.J.H., DE JONG, G.T., KRANS, H.B. en WISSINK, M.H., *Verbintenissenrecht algemeen*, Deventer, Kluwer, 2011, xxvii + 315 p.

BURKART, P. en McCOURT, T., *Digital music wars: ownership and control of the celestial jukebox*, Totowa, Rowman & Littlefield, 2006, xi + 163 p.

GORDON, S., *The Future of the Music Business*, New York, Hal Leonard Books, 2008, xxix + 360 p.

KENDRICK, J. en STEVENS, L., "Enforceability of the 360° agreement" in BENTLEY, J. (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, 222-234.

KRASIOVSKY, M. W. en SHEMEL, S., *This Business of Music*, New York, Billboard Books, 1995, xxviii + 698 p.

LAPOLT, D. en RESNICK, B., "Multiple rights deals in the US: 360° and beyond..." in BENTLEY, J. (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, 46-60.

McPHERSON, B., *Get It In Writing: The Musician's Guide To The Music Business*, New York, Rockpress Publishing Company, 1999, 352 p.

MULLER, P., *The Music Business - A Legal Perspective*, Westport (Conn.), Quorum Books, 1994, xii + 356 p.

PASSMAN, D. S., *All you need to know about the music business*, Londen, Penguin Books, 2014, xx + 517 p.

THALL, P. M., *What They'll Never Tell You About The Music Business The Myths, the Secrets, the lies (& a few Truths)*, New York, Billboard Books, 2006, 352 p.

VAN GERVEN, W. en VAN OEVELEN, A., *Verbintenissenrecht*, Leuven, Uitgeverij Acco, 2015, 728 p.

WEISSELBERG, T., "Traps for bears - or an English lawyer's perspective of the dangers inherent in the multi-right deal" in BENTLEY, J. (ed.), *Music Rights Deals In The Music Industry*, Londen, Five Eight/FRUKT, 2009, 214-222.

B. Bijdragen in tijdschriften

ANDERSON, T. en FOX, M., "The origins and pitfalls of 360 degree contracts for musicians", *Ent. L.R.* 2014, afl. 25(2), 35-40.

ANORGA, O., "Music Contracts Have Musicians Playing in the Key of Unconscionability", *Whittier L. Rev.* 2002-03, afl. 24, 739-773.

BAMFORTH, N., "Unconscionability as a Vitiating Factor", *L.M.C.L.Q.* 1995, 538-560.

BARTHOLOMEW, W. V., "Fiduciary Duty, Can it Help Calm the Fears of Underpaid Artists?", *Vand. J. Ent. L. & Prac.* 2003-04, afl. 6, 246-263.

BOUTON, D., "The Music Industry in Flux: Are 360 Record Deals the Saving Grace or the Coup de Grace?", *Va. Sports & Ent. L.J.* 2009, afl. 9, 312-322.

BRERETON, I., "The Beginning of a New Age?: The Unconscionability of the "360-degree" deal", *Cardozo Arts & Ent. L.J.* 2009-10, afl. 27, 167-197.

BREWER, J. A., "Bankruptcy & Entertainment Law: The Controversial Rejection of Recording Contracts", *Am. Bankr. Inst. L. Rev.* 2003, afl. 11, 581-606.

BROWNSWORD, R., "Copyright assignment, fair dealing, and unconscionable contracts", *I.P.Q.* 1998, afl. 3, 311-316.

CAPPER, D., "Undue influence and unconscionability: a rationalisation", *L.Q.R.* 1998, afl. 114, 479-504.

DEVENNEY, J. en CHANDLER, A., "Unconscionability and the taxonomy of undue influence", *Journal of Business Law* 2007, 541-568.

HALL JR., P. W., "Smells Like Slavery: Unconscionability in Recording Industry Contracts", *Hastings Comm. & Ent. L.J.* 2002-03, afl. 25, 189-230.

HOROWITZ, C., "Reviving the Law of Substantive Unconscionability: Applying the Implied Covenant of Good Faith and Fair Dealing to Excessively Priced Consumer Contracts", *UCLA L. Rev.* 1985-86, afl. 33, 940-976.

JACOBSON, E. M., "360 Deals and the California Agencies Act Are Record Labels Procuring Employment?", *Ent. & Sports Law.* 2011-12, afl. 29, 9-15.

KARUBIAN, S., "360 deals: an industry reaction to the devaluation of recorded music", *S. Cal. Interdisc. L.J.* 2008-09, afl. 18, 395-462.

LEFF, A. A., "Unconscionability and the Code- The Emperor's New Clause", *U. Pa. L. Rev.* 1967, afl. 115, 485-559.

LOCKE, Z., "The New (Record) Deal", *UCLA Ent. L. Rev.*, 2008, afl. 15, 105-116.

LOONEY, J.W. en POOLE, A. K., "Adhesion contracts, bad faith, and economically faulty contracts", *Drake J. Agric. L.* 1999, afl. 4, 177-195.

KESTEN, M., "Collateral damage: will the 360 deal be the next victim of California's talent agencies act", *Sw. L. Rev.* 2014, afl. 43, 397-429.

O'HAGAN, P., "Undue influence and trustees", *Private Client Business* 1998, 96-106.

OKOROCHA, D., "A Full 360: How the 360 Deal Challenges the Historical Resistance to Establishing a Fiduciary Duty Between Artist and Label", *UCLA Entertainment Law Review* 2011, afl. 18, 1-31.

REYNOLDS, M., "Why Music Should Be Socialized", *Vand. J. Ent. & Tech L.* 2007-08, afl. 10, 505-514.

SAXE, S. L., "Contracts of Adhesion under California Law", *U.S.F. L. Rev.* 1966-67, afl. 1, 306-320.

SCAMMAN, K., "ADR in the music industry tailoring dispute resolution to the different stages of the artist-label relationship", *Cardozo J. Conflict Resol.* 2008-09, afl. 10, 269-304.

STERKIN, S. D., "Comment challenging adhesion contracts in California: a consumer's guide", *Golden Gate U. L. Rev.* 2004, afl. 34, 285-324.

SWANSON, C. B., "Unconscionable Quandary: UCC Article 2 and the Unconscionability", *N.M. L. Rev.* 2001, afl. 31, 359-399.

THOMAS, C., "What role should substantive fairness have in the English law of contract? An overview of the law", *CSLR* 2010, afl. 6, 177-196.

TSAI, P., "Discovering the Full Potential of the 360 Deal: An Analysis of the Korean Pop Industry, Seven-Year Statute, and Talent Agencies Act of California", *UCLA Entertainment Law Review* 2013, afl. 20(2), 323-349.

C. Bijdragen in doctoraatproefschriften, masterproeven en syllabi

MAGGS, G.E., *Comparative Contract Law American and European*, onuitg. studentensyllabus Summer Program in European and International Economic Law Rechten Ausburg , 145 p.

REECE-DAVIES, P., *The Need for English Contract Law to Develop a Stand Alone Doctrine of Unconscionability*, onuitg. doctoraatsthesis Rechten De Montford University, 2000, 228 p.

VASQUEZ, J., *The 360 Deals, The Frienemy*, onuitg. Law School Student Scholarship Rechen Seton Hall University, 2014, http://scholarship.shu.edu/student_scholarship/138, 41 p.

§4. Overige

BECKER, J., "Wet auteurscontractenrecht in werking per 1 juli 2015", *Dirkzwager Intellectuele eigendom & IT*, 1 juli 2015, <http://dirkzwagerieit.nl/2015/07/01/wet-auteurscontractenrecht-in-werking-per-1-juli-2015/>.

COOKE, C., "Radiohead sue Parlophone, lawyers debate possible impact", *CMU*, 29 oktober 2015, <http://www.completemusicupdate.com/article/radiohead-sue-parlophone-lawyers-debate-possible-impact/>.

DENEUTER, D., "Het Artiestencontract", *Poppunt*, 1 oktober 2013, <http://poppunt.be/advies/popadvies/tracks-verkopen/labels-en-contracten/artiestencontract/>.

DENEUTER, D., "Het Distributiecontract", *Poppunt*, 1 oktober 2013, <http://poppunt.be/advies/popadvies/tracks-verkopen/labels-en-contracten/distributiecontract/>.

DENEUTER, D., "Het Licentiecontract", *Poppunt*, 1 oktober 2013, <http://poppunt.be/advies/popadvies/tracks-verkopen/labels-en-contracten/licentiecontract/>.

DENEUTER, D., "Het Publishingcontract", *Poppunt*, 1 oktober 2013, <http://poppunt.be/advies/popadvies/tracks-verkopen/labels-en-contracten/publishingcontract/>.

ERRICO, M., "Touring Can't Save Musicians in the Age of Spotify", *The New York Times Magazine*, 25 januari 2016, www.nytimes.com/2016/01/25/magazine/touring-cant-save-musicians-in-the-age-of-spotify.html.

FLORIDA, R., "The Geography of Pop Music Superstars", *CITYLAB*, 27 augustus 2015, <http://www.citylab.com/tech/2015/08/the-geography-of-pop-music-superstars/402445/>.

LEWIS, H., "30 Seconds To Mars, EMI Settle \$30 Million Lawsuit, Ink New Deal", *Business Insider*, 29 april 2009, www.businessinsider.com/30-seconds-to-mars-emi-settle-30-million-lawsuit-ink-new-deal-2009-4?IR=T.

MOORE, F., "Introduction Music consumption is exploding – but much more is needed for sustainable revenue growth" in *GLOBAL MUSIC REPORT 2016: STATE OF THE INDUSTRY*, s.l., IFPI, 2016, www.ifpi.org/downloads/GMR2016.pdf, 5.

PAINE, A., "Virgin Sues 30 Seconds To Mars For \$30 Million", *Billboard*, 18 augustus 2008, <http://www.billboard.com/articles/news/1044420/virgin-sues-30-seconds-to-mars-for-30-million>.

PLONSKER, M. J., "The Talent Agencies Act: protecting artists from abuse", *Los Angeles Daily Journal*, 23 september 2011, www.robinskaplan.com/files/The%20Talent%20Agencies%20Act%20-%20protecting%20artists%20from%20abuse.pdf.

SALMON, R., "Recording Contracts Explained", *Sound On Sound*, April 2007, <http://www.soundonsound.com/music-business/recording-contracts-explained>.

SIMMONS-RUFUS, T., "Double Edged Sword": An Overview of the 360 Deal, http://www.americanbar.org/groups/young_lawyers/publications/the_101_201_practice_series/an_overview_of_the_360_deal.html.

SISARIO, B., "Dr. Dre Wins 'Chronic' Lawsuit", *The New York Times*, 20 april 2011, <https://artsbeat.blogs.nytimes.com/2011/04/20/dr-dre-wins-chronic-lawsuit/>.

STRAUSS, N., "THE POP LIFE; David vs Goliath To a Rock Beat", *The New York Times*, 3 oktober 2002, www.nytimes.com/2002/10/03/arts/the-pop-life-david-vs-goliath-to-a-rock-beat.html.

X, "De Rechten op je muziek", *Poppunt*, 13 september 2013, <http://poppunt.be/advies/popadvies/starting-out/je-muziek-en-je-rechten/de-rechten-op-je-muziek/>.

X, *Labels en Contracten*, <http://poppunt.be/advies/popadvies/tracks-verkopen/labels-en-contracten/>.

X, "New copyright contract law aims to improve position of authors and performing artists", *De Brauw Blackstone Westbroek*, 9 september 2015, www.debrauw.com/newsletter/new-copyright-contract-law-aims-improve-position-authors-performing-artists/#.

X, "Statute of Limitations", CALIFORNIA COURTS, www.courts.ca.gov/9618.htm.

X, "The Weeknd the story of an international star" in *GLOBAL MUSIC REPORT 2016: STATE OF THE INDUSTRY*, s.l., IFPI, 2016, <http://www.ifpi.org/downloads/GMR2016.pdf>, 29.