

La présente, est un court résumé de la situation actuelle du marché secondaire de la vente de billets de spectacles et d'évènements sportifs (plus connu sous le nom « revente »).

Nous représentons les compagnies Billets.com, 514-Billets.com ainsi que Billets.ca. Nous sommes les leaders dans l'industrie au Québec.

Petite historique générale :

Dans la vente de billets il y a principalement deux marchés distincts

Marché primaire : salles de spectacles, billetteries officielles, représentants des artistes

Marché secondaire : revente par divers intermédiaires tel que particuliers et entreprises spécialisées ou non.

Il est important de noter qu'historiquement le marché secondaire était dominé par des particuliers œuvrant dans l'ombre sans payer de taxes ni d'impôts et n'offrant aucune garantie aux consommateurs.

Au courant des années 2000 , diverses entreprises furent créées afin de légitimiser le marché secondaire et ainsi offrir plusieurs avantages aux consommateurs soit particulier ou corporatif. Dans les faits, ces entreprises légitimes offrirent leurs services avec taxes, factures et en payant des impôts, DAS, chômage etc.

Cela aura eu pour effet de sécuriser le marché secondaire de plusieurs façons :

-Des emplois furent créés

-Des investissement locaux dans les infrastructures, dans la technologie et le service à la clientèle furent également élaborés.

Des sommes investies dans l'économie locale, taxes, impôts, services téléphoniques, promotion etc.

En 2010, après des sondages qui n'allaient pas en leur faveur, le parti Libéral cherchait à adopté des lois, question d'avoir la sympathie de l'opinion publique. L'une d'entre elle fut la création de la loi 25, qui interdit la revente de billets plus cher que le prix affiché par le producteur, à moins que ce dernier ne donne l'autorisation de revendre.

Il est à noter que cette loi fut présentée sous la couverture/chapeau de la protection aux consommateurs et il était représenté que le consommateur serait le grand gagnant dans cette nouvelle loi.

En façade les objectifs visés étaient :

-Réduction du prix final payé par le consommateur.

-Plus grande protection attribué aux consommateurs.

(description de l'offre et des garanties)

-Plus grande disponibilité des billets pour le consommateur

(disponibilité dans le temps et à un prix moindre)

Lors des dernières représentations, aucune consultation préalable ne furent faite avec les représentants du marché secondaire, seul des représentants (lobby) du marché primaire furent consultés et ce malgré nos maintes tentatives en ce sens.

Nous désirons ici faire une parenthèse afin de mentionner que dès avant la loi nous avons mis de l'avant la majorité des paramètres de la nouvelle loi et ce bien avant les interventions gouvernementales. Nous mentionnons ceci afin de démontrer le sérieux de nos entreprises ainsi que notre volonté de satisfaction du public.

À des fins de transparence nos sites web indiquent clairement :

Que nous ne sommes aucunement affiliés avec les billetteries officielles.

Lors d'un achat le client est présenté avec une boîte de dialogue lui rappelant que nous ne sommes aucunement affiliés avec les billetteries officielles.

Le client doit cocher les conditions d'utilisation lui offrant un rappel indiquant que nous sommes un site de revente.

En aucun moment il n'est possible pour le client de se méprendre au sujet de notre modèle d'entreprise.

Nous offrons un service à la clientèle téléphonique en temps réel avec des gens qualifiés, en français ou en anglais.

Il est aussi très important de noter que nous sommes les SEULS incluant les billetteries officielles à offrir UN REMBOURSEMENT COMPLET d'un achat fait sur notre site web avant la date de l'événement.

Démontrer pourquoi nous faisons encore plus que les billetteries officielles en matière de garanties, service à la clientèle et remboursements.

## **Libre marché**

Il est important de noter que la loi dans sa forme actuelle a non seulement privé le consommateur d'un marché secondaire compétitif mais par le fait même est venu créer l'effet contraire visé par l'esprit de la loi.

Effectivement , en venant tenter de limiter le marché secondaire, le marché primaire s'est empressé de venir combler le vide et ainsi forcer le consommateur à des hausses de prix qui jamais n'aurait été possible sans les conditions créées par la loi 25.

Le marché primaire contrôle maintenant entièrement l'offre et la demande. Plusieurs vendeurs primaires pratiquent des lors des prix dynamiques. Un prix dynamique est en fait un même billet qui peut être offert à 100 lors de la mise en vente initiale mais qui ensuite (ou même pendant la vente primaire) fluctue de 100\$- 125\$ ou même 200\$ selon le bon vouloir du vendeur primaire.

Le prix moyen d'un billet d'événement a bondi de 30 à 50% en moyenne dans les dernières années.

Historiquement, en gardant un marché secondaire cela contribuait à garder les prix de revient d'un billet à l'intérieur de certains paramètres compatibles à un marché d'offre et de demande. Effectivement, comment un billet pourrait se vendre disons 250.00\$ sur le marché primaire quand un consommateur pourrait en trouver à 150.00\$ sur le marché secondaire ?

À toute fin pratique aucun marché, incluant les billets d'événements ne devrait être privé de l'offre et de la demande dans un marché libre.

À titre d'exemple, nous soumettons la question suivante : Que croyez-vous qu'il arriverait si une loi empêchait toute personne ou entreprise à revendre une voiture usagée sans la permission écrite du manufacturier ? Croyez-vous vraiment que les manufacturiers ne saisiraient pas l'occasion pour créer des stratagèmes de vente à des prix supérieurs ou pour prendre le contrôle du marché ?

Alors sachez que c'est exactement ce que le marché primaire a fait : Ils ont créé leur propre plateforme de revente. Vous trouverez différentes versions de ces plateformes mais leur but est toujours le même soit d'offrir au consommateur la possibilité de revendre leur billet à un prix supérieur au prix original en autant que la commission soit donnée au vendeur primaire.

Dans les faits, le consommateur qui cherche des billets n'a rien gagné, sauf peut-être une hausse générale des coûts d'achats et une offre rétrécie avec en moins la possibilité de service à la clientèle et la garantie d'achat.

Encore une fois nous désirons aussi mentionner que, quoi que la loi soit régie par l'OPC, une nouvelle disposition venant gérer les transactions commerciales y a aussi été intégrée ce qui selon nous vient bien indiquer que cette loi est plutôt une tentative de limiter le libre marché dans ce domaine.

Nous vous soumettons par ailleurs, que le marché secondaire du billet est un des seuls domaines où il serait interdit d'acheter un produit à un prix X et le revendre à un prix Y.

Que vous achetiez un sofa de Chine, un poêle de Chicoutimi ou un tapis de Victoriaville, l'économie mondiale est bâtie sur le principe d'acheter un produit ou service à un prix moindre afin de le revendre avec un profit.

Comment s'expliquer qu'un consommateur peut acheter un billet à un prix supérieur

chez Ticketmaster mais ne peut faire la même opération avec une de nos entreprises ?  
Pouvez-vous nous dire en toute sincérité que la loi protège le consommateur et non le marché « primaire » maintenant transformé en marché secondaire par l'élimination de la compétition ?

Nous offrons les mêmes produits, un service à la clientèle bilingue, une garantie à 100% des billets vendus, une offre de remboursement inégalé dans l'industrie. Nous payons nos employés, nos taxes et nos services, nous contribuons à l'économie locale, en quoi nos entreprises sont-elles différentes face au consommateur ?

Le seul résultat concret de cette loi fut d'enlever des choix et des protections aux consommateurs ainsi que le déplacement des argent vers les marchés extérieurs du Québec tel que les États-Unis.

Concrètement peu importe le produit ou le service, la revente fait partie du quotidien de l'acheteur soit-il consommateur ou corporatif. Tous les biens ou services que nous utilisons/consommons sont passés par plusieurs étapes/intermédiaires qui ont ajouté un certain montant pour leurs services ou investissements, du pain aux voitures en passant par le papier. Nous ne voyons pas en quoi le marché du billet devrait être différent.

En éliminant le marché secondaire de libre entreprise soyez assurés que le vide sera comblé par le marché dit « primaire » soit par le marché noir tel que Kijiji, Ebay ou encore par des entreprises hors province tel que Ebay, VividSeat et StubHub.

Certains arguments ont été faits en défaveur de nos entreprises soit:

Nous ne contribuons pas à la création de l'événement  
Nous créons une rareté artificielle par nos achats

Il faut préciser ici qu'à prime abord tout billet qui serait acheté par nos entreprises contribue par le fait même au spectacle de la même façon qu'acheter un sofa contribue à l'entreprise qui l'a fabriqué. De plus, de tels achats seraient faits dès le début et contribuent donc aux liquidités de la dite entreprise qui peut ensuite de la même façon réinvestir immédiatement les fonds dans un nouveau projet.

De plus, il faut aussi noter que les spectacles sont de plus en plus vendus longtemps à l'avance (jusqu'à un an à l'avance). Il s'agit donc d'un investissement concret de notre part dans l'événement en question.

Il faut aussi comprendre le fonctionnement de base des ventes de billets. Il est totalement faux de croire que le fait qu'un spectacle affiche complet 5 min après la mise en vente officielle est causé par les revendeurs. Typiquement un spectacle d'envergure est vendu en tranches, nous ne vous contraindrons pas ici avec des chiffres et études mais le principe est simple. Avant la mise en vente officielle au public plusieurs offres ont été faites et des billets sont retenus par le producteur, les artistes, les promoteurs, le

département promotionnel, les différents intervenants techniques, les fournisseurs de produits et services etc. Ensuite plusieurs mises en ventes ont lieu tel que membre fanclub, carte de crédits privilégié (Visa, MasterCard, American Express, Visa Desjardins et j'en passe), offre radio etc. ce n'est qu'après toutes ces étapes que les billets sont mis en vente au public. Il est donc inévitable que les quantités disponibles soit drastiquement diminué lors de la mise en vente au public. Plusieurs rapports parlent de 50% à 75% (et plus) de billets déjà vendus avant même la disponibilité au grand public.

Lors de la mise en vente les quantités disponibles par transaction sont limitées par la billetterie, typiquement de 2 à 8 billets par transaction.

Typiquement le marché secondaire représente 5% du marché pour des artistes d'envergure internationale et moins de 1% des artistes québécois. Comme vous le constaterez rapidement, la rareté ne provient pas du marché secondaire.

Dans les faits, le marché secondaire aide le consommateur à obtenir un billet qu'il aurait été dans l'incapacité de se procurer autrement ayant été soit dans l'incapacité d'en obtenir lors de la mise en vente officielle ou n'ayant pris la décision d'aller voir le spectacle que plusieurs semaines ou mois après ladite date de mise en vente.

Il faut aussi noter qu'un artiste a toujours la possibilité d'ajouter une nouvelle date de représentation, ajoutant ainsi un volume supplémentaire de billets disponible sur le marché, annulant ainsi le phénomène de rareté.

Le marché secondaire n'est donc en aucun cas responsable et/ou en contrôle de la rareté d'un billet.

Ailleurs dans le monde :

Il faut aussi noter que la tendance mondiale est présentement à l'inverse de la nouvelle loi québécoise. Effectivement, le marché américain après plusieurs tentatives de législation restrictive en est venu à la conclusion que l'élimination du marché secondaire ne servirait qu'à créer un monopole et nuirait au consommateur. Des lois ont même été passées afin d'empêcher l'intégration verticale des géants du monde du spectacle afin de contrer le contrôle du marché du billet. Il est aussi important de noter que certains sites de revente sont en fait la propriété de site primaire, la loi 25 encore une fois, de par ses restrictions ne sert qu'à éliminer la compétition.

Les lois présentes tendent toutes vers la protection du consommateur sans mettre de restriction sur le marché de la libre compétition.

Une toute nouvelle loi dans l'état de New-York exige d'ailleurs des plus gros de se prémunir d'une licence garantissant leur sérieux auprès de l'État et du consommateur.

Plus près de chez nous, nos voisins de l'Ontario ont révisé ou on même dû annuler d'anciennes lois permettant ainsi le retour de la revente de billets.

Il faut comprendre que notre souhait n'est pas d'éliminer la protection au consommateur, en fait nous avons toujours été à l'avant du service et de la protection du consommateur. Dès le début de l'histoire de nos entreprises nous avons été les précurseurs offrant des protections et services tel que :

- Service a la clientèle téléphonique bilingue
- Billets véridique 100% garantie
- Factures en bonne et due forme
- Explications au client du processus
- Transparence de transaction en tant que site de revente
- Remboursement en cas de rétraction du client (inégalé même par le marché primaire)

Nous croyons sincèrement que la loi devrait être modifié afin de permettre la revente dans les règles du libre marché. Nous sommes par ailleurs en faveur d'une caution d'entreprise permettant ainsi de démontrer le sérieux d'une entreprise et ainsi sécuriser le consommateur.

Dans les faits présentement le consommateur se voit confronter à soit :

- 1- Le marché américain où il n'est pas servi dans sa langue, paie des commissions et frais en argent US, n'a aucune garantie ou possibilité de remboursement et où tous les argents passent aux mains d'américains. Privant ainsi l'économie québécoise de revenus important autant en taxes ,impôts que d'investissements majeurs en technologies et autres retombées économiques importantes.
- 2- Faire affaire avec un site de revente sponsorisé (propriété de) un joueur du marché primaire sans aucune possibilité de remboursement
- 3- Faire affaire avec le marché noir tel que Kijiji, Ebay et autres sans garanties ou protection aucune.

Un tel changement est loin de nuire au consommateur contribuerait aux lois du libre marché, permettrait des investissements locaux dans des emplois et services locaux, offrirait plus de protection et d'options aux consommateurs tout en favorisant des investissements locaux dans des technologies de pointe exportables vers les autres marchés.

Il est à noter que nous avons ici l'occasion de faire valoir nos ressources québécoises, notre technologie et investissement québécois dans un marché clairement dominé par les États-Unis et autres provinces. Un tel changement à la loi nous permet de faire compétition aux marchés extérieurs et non seulement de ainsi devenir un fleuron de notre industrie, mais aussi de contribuer à notre économie en nous permettant d'inverser le flot économique des États-Unis vers le Québec.

Essayons de faire valoir nos entreprises et notre savoir Québécois. Nous vous prions de prendre les mesures nécessaires régler le cas.

Note :

Nos entreprises opèrent en toute légalité et offrent présentement des billets à rabais ou à prix égale aux prix affichés par le producteur ou son représentant. Nous offrons aussi au consommateur la possibilité de revendre ses billets via un de nos sites en conformité avec les lois existantes. Ce mémorandum se veut un point de discussion concernant les limites imposées aux marché secondaire du billet et ses conséquences économiques sur nos entreprises québécoises tant au niveau des investissements que du développement local de technologie de pointe.

Cordialement

Ralph Abi Nader