

Industrie musicale :
Livre blanc sur le partage de la valeur
à l'ère des exploitations numériques

sommaire

1. L'hypothèse de l'UPFI sur l'évolution du partage de la valeur concernant l'exploitation numérique des catalogues de musique	4
1.1 Le contexte du débat	5
1.2 Le streaming musical : un modèle d'avenir	5
1.3 L'hypothèse de l'UPFI sur l'évolution du partage de la valeur concernant le marché de la musique en ligne	6
2. Le partage de la valeur au sein de l'industrie musicale : un débat faussé par des éléments largement biaisés et erronés	12
2.1 La valorisation des entreprises de l'internet démontre qu'une création de valeur considérable s'est opérée en leur faveur	13
2.2 Les artistes interprètes français bénéficient d'un niveau de rémunération encore plus élevé dans le numérique que dans le « physique » : présentation d'une étude réalisée par l'UPFI auprès des producteurs indépendants français les plus importants	13
2.3 Questions et réponses sur la gestion collective des droits voisins pour les exploitations de musique en ligne	19

Industrie musicale :

Livre blanc sur le partage de la valeur à l'ère des exploitations numériques

3. La concentration des acteurs de la production phonographique, de l'édition musicale et des plateformes en ligne : un risque sérieux qui nécessite un devoir de vigilance	24
3.1 La pluralité d'acteurs et de services en ligne est une condition indispensable à la création d'un grand marché de la musique numérique	25
3.2 L'évolution vers un métier dominé par la gestion immatérielle des droits musicaux nécessite une extrême vigilance face aux risques d'abus de position dominante de la part des Majors	25
<i>a) La capacité des Majors à dicter les conditions d'accès à leurs catalogues aux services en ligne</i>	25
<i>b) L'ultra position dominante des Majors résultant de la détention simultanée de catalogues d'enregistrements phonographiques et d'édition musicale</i>	26
<i>c) Les conséquences de cette situation</i>	27
3.3 Le mode de calcul de la rémunération pour le modèle du stream, basé sur le nombre d'écoutes, pourrait conduire à des inégalités de traitement entre artistes interprètes	28
3.4 L'innovation technologique et la segmentation des offres doivent être encouragées par les opérateurs et soutenues par les pouvoirs publics	28
3.5 Le maintien d'un réseau de disquaires «physiques» est indispensable à l'économie de la musique enregistrée	29
3.6 L'absence de rentabilité de la production phonographique locale rend nécessaire la consolidation des mécanismes d'aides à la production et au développement d'artistes	29
3.7 Les revenus complémentaires gérés collectivement (Copie Privée, rémunération équitable) doivent être préservés et améliorés par la revalorisation de certains barèmes	30

1

L'hypothèse de l'UPFI sur l'évolution
du partage de la valeur concernant
l'exploitation numérique des catalogues
de musique

1.1 Le contexte du débat

Face à la décroissance inéluctable des ventes de supports physiques, la création d'un grand marché de la musique en ligne concentre tous les efforts des acteurs de l'industrie musicale. Le développement des offres de musique en stream, qui constituent un modèle d'usage, et de téléchargement à l'acte, un modèle d'acquisition, suscite de larges débats sur ce que l'on appelle le partage de la valeur tant en ce qui concerne les rapports entre éditeurs de service et ayants-droit (producteurs de phonogrammes, artistes-interprètes, auteurs compositeurs et éditeurs de musique) qu'entre ayants-droit eux-mêmes.

En publiant ce livre blanc, l'UPFI présente une hypothèse d'évolution à venir du partage de la rémunération entre principaux acteurs de l'industrie musicale. Cette analyse remet également en cause le prétendu déséquilibre actuel dans le partage de la valeur qui devrait conduire, selon certains, à l'instauration d'une gestion collective obligatoire des droits voisins dans le numérique.

1.2 Le streaming musical : un modèle d'avenir

Face au téléchargement à l'acte, qui constitue un modèle vertueux mais dont la croissance semble marquer le pas en 2013, les producteurs indépendants sont confiants dans la capacité de progression des offres de streaming musical par voie d'abonnement. Au cours des 3 à 5 prochaines années, le modèle de consommation de musique basé sur le stream illimité pourrait l'emporter pour les raisons suivantes :

- L'abonnement à un service de stream musical présente une grande souplesse d'utilisation pour le consommateur : un modèle d'écoute avec un accès illimité à toute la discothèque du monde (jusqu'à 25 millions de titres disponibles pour les principaux services), pas d'obligation de stockage sur son disque dur ;
- La progression des ventes de smartphones et le développement de la 4G favorisent ce type d'usage. La qualité du matériel d'écoute numérique s'améliore ;
- Les géants de l'internet et les principaux opérateurs vont de plus en plus miser sur le stream : Youtube s'apprête à ouvrir un service de musique illimité, Spotify et Deezer se sont lancés à la conquête du marché mondial pour atteindre une taille critique, Apple vient de démarrer iRadio aux USA, Qobuz se positionne également sur ce type de service.

Selon une étude récente d'ABI Research, les offres payantes de streaming pourraient totaliser 29 millions d'abonnés (au plan mondial) à fin 2013 et atteindre 191 millions d'ici à fin 2018. Selon la même étude, les revenus tirés du streaming musical pourraient atteindre les 5 milliards de dollars cette année et représenter 46 milliards de dollars en 2018.

L'hypothèse d'évolution du partage de la valeur est fondée sur la capacité des modèles de stream musical à se transformer en un marché de masse et à générer des revenus substantiels.

1.3 L'hypothèse de l'UPFI sur l'évolution du partage de la valeur concernant le marché de la musique en ligne

Evolution prospective de la répartition des revenus entre magasins de disques / services en ligne et les principaux ayants-droit de la musique enregistrée

Partage de la Valeur	Physique	Digital 2013	Digital 2018 Hypothèse	Evolution 2018/phy
Base Prix Public HT	100	100	100	
Marge brute Plateformes/Enseignes	30,0 %	26,4 %	15,0 %	-50 %
Hypothèse physique 18 % arrière et 12 % avant Hypothèse digital reversement 12 % sdrm et 61 % aux labels (inclus royalties artistes)				
Niveau d'investissements	Lourds (loyer, support, staff)	Start-Up (techno, inter'l, mass market)	Léger (coûts faibles numérique)	
<i>Rappel : PGHT = 88 % du prix public HT en physique (100 - 12 % de remises avant)</i>				
Total Rémunérations des ayants-droit (base 100 Prix public HT)	70,0 %	73,6 %	85,0 %	21,0 %
Auteurs, compositeurs et éditeurs de musique :				
Sdrm Physique (9,01 % du PGHT = 9,01 % de 88 % = 7,9 % du Prix Public HT)	7,9 %	12,0 %	15,0 %	90 %
Sdrm Digital = 12 % du prix public HT				
Artiste Physique (hypothèse étude UPFI 10,13% PGHT base biem)	7,2 %	8,5 %	20,0 %	177 %
Artiste digital (hypothèse étude UPFI 13,81 % net encaissé labels/plateformes) Digital => 13,81 % x (73,6 % - 12 %) = 13,81 % x 61,6 = 8,51 %				
Label = total ayants-droit - (sdrm + artiste) (AVANT COÛTS DISTRIBUTION)	54,9 %	53,1 %	50,0 %	-9 %
Coûts distribution Physique/Digital				
Fabrication (physique = 5 % du PGHT, soit 4,4 % du Prix Public HT)	4,4 %	0,0 %	0,0 %	
Logistique (physique = 4 % du PGHT, soit 3,52 % du Prix Public HT)	3,5 %	1,0 %	0,5 %	
Force de ventes commerciale (physique = 7 % du PGHT, 6,16 % du Prix Public HT)	6,2 %	5,0 %	2,5 %	
Total coûts de distribution (base Prix HT consommateur)	14,1 %	6,0 %	3,0 %	-79 %
Marge brut du label après coûts de distribution	40,8 %	47,1 %	47,0 %	15 %
Total ayants-droit après coûts de distribution (base prix public HT)	55,9 %	67,6 %	82,0 %	47 %
Répartitions à l'intérieur du groupe ayants -droit (hors distribution) nouvelle base 100 :				
Auteur, compositeur, éditeur	14,1 %	17,8 %	18,3 %	29 %
Artiste	12,9 %	12,6 %	24,4 %	89 %
Label	73,0 %	69,7 %	57,3 %	-21 %

Investissements Label : Production son • Production image, clips • Marketing • Promotion • Promotion web • Administration • Distribution • Avances • Risque de l'échec/mutualisation • Développement 360.

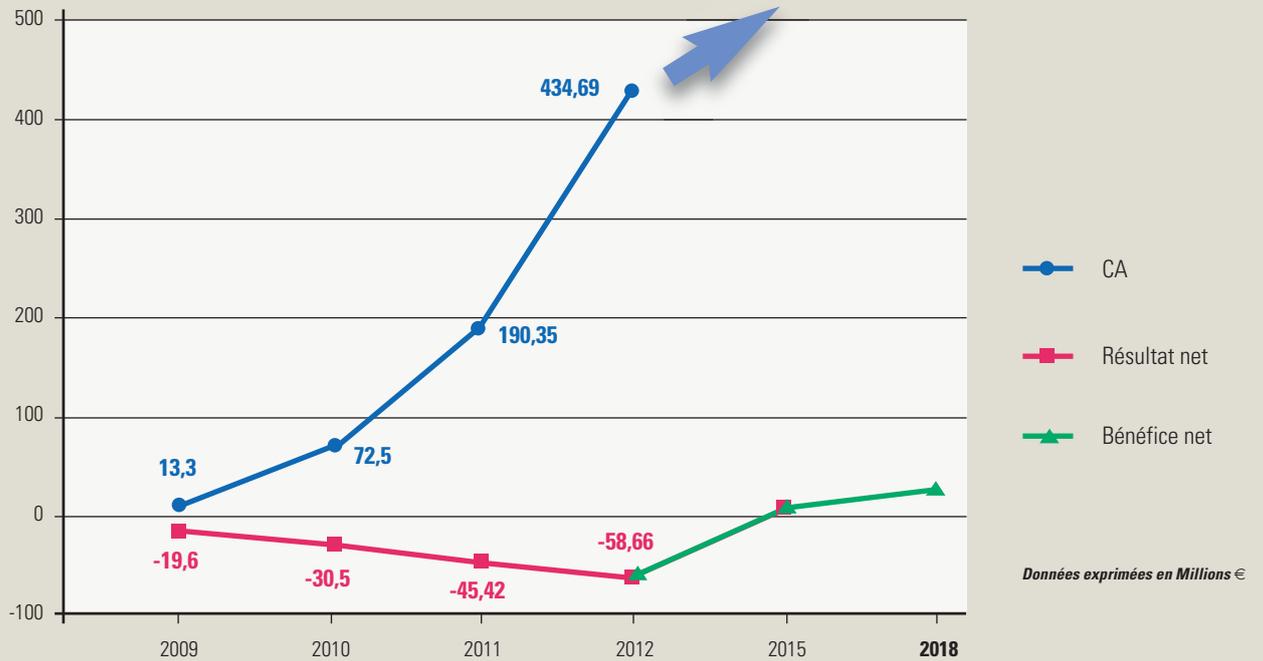
Ventes physiques	Ventes numériques (stream) à horizon 2018
Magasins de disques 30 %	Services en ligne 15 %
Producteurs phonographiques 53 % (revenus bruts avant déduction des charges fixes et des investissements)	Producteurs phonographiques 50 %
Artistes interprètes <i>sous contrat d'exclusivité</i> 9 %	Artistes interprètes 20 %
Auteurs compositeurs éditeurs 8 % (9,009% sur prix public de gros HT)	Auteurs compositeurs éditeurs 15 %

Ventes physiques : l'assiette de partage des rémunérations entre les différents acteurs est basée sur le prix de gros HT, la rémunération du producteur incluant à la fois celles des artistes interprètes et des auteurs compositeurs.

Ventes numériques : l'assiette de partage des rémunérations est basée sur le prix public HT concernant les offres de stream. Les producteurs phonographiques perçoivent une rémunération généralement égale à 60% des revenus nets encaissés par les services de stream, qui peut atteindre 70% dans le meilleur des cas. La rémunération des producteurs inclut celle des artistes interprètes, mais pas celle des auteurs compositeurs qui sont rémunérés directement par les services en ligne. Celle-ci a été ventilée en 2 parties dans les tableaux ci-contre pour faire ressortir le partage de la valeur entre producteurs et artistes.

Evolution prévisionnelle de la rentabilité des services de stream musicaux

Evolution du résultat net des services de stream (sur la base des résultats publiés par spotify)



Evolution de la rentabilité économique des services de stream



● Progression du CA : la courbe est exponentielle

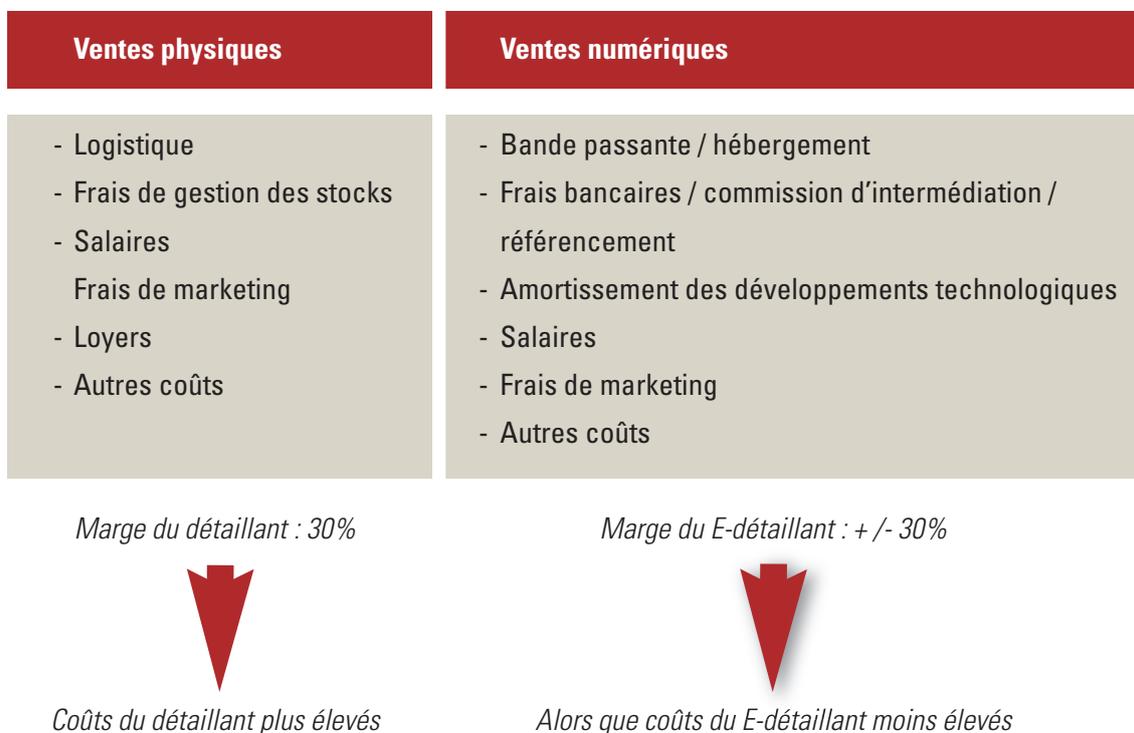
■ Résultat net en % du CA : la perte décroît en pourcentage au fur et à mesure de la progression du CA puis se transforme en profit.

Les hypothèses d'évolution du partage des revenus à horizon 2018 concernant l'exploitation des services de musique en ligne sont basées sur les éléments suivants :

➤ **La structure des coûts fixes et variables des services de stream comme de téléchargement ne justifiera plus, à l'avenir, un niveau de rémunération de l'ordre de 30% en faveur des éditeurs de service en ligne. Et ce, en prenant en considération l'arrivée à maturité des offres payantes et la taille du marché de la musique en ligne en cas d'effet de bascule massif des consommateurs vers les offres légales.** En toute logique, le pourcentage de rémunération leur revenant devrait pouvoir être divisé par 2 ce qui leur permettra néanmoins de faire face à l'ensemble de leurs charges et de dégager un résultat profitable. L'écart de revenus entre plateformes européennes lié au différentiel de taux de TVA actuellement constaté devrait disparaître progressivement à compter de 2015 en raison de l'application de la règle de territorialisation du pays de consommation.

- *Le niveau des coûts de distribution de catalogues musicaux en ligne est inférieur aux coûts de distribution physique pour les détaillants*

Contrairement à la distribution physique qui nécessite une logistique importante (gestion des stocks) et supporte des frais fixes élevés (loyers importants dans les magasins de centre-ville), la distribution numérique est relativement peu coûteuse. Dans le numérique, les coûts fixes se concentrent essentiellement sur les investissements internationaux et les développements technologiques.



- *Les résultats déficitaires des principales start-up du net exploitant des services de musique en ligne s'expliquent par leur stratégie d'investissement au plan mondial*



L'exemple de Deezer : selon les propres déclarations de son Président, Axel Dauchez, la filiale française de Deezer est d'ores et déjà parvenue à l'équilibre financier sur son marché local, les résultats déficitaires de cette société résultant des coûts élevés liés à son développement international dans plus de 160 pays ;



L'exemple de Spotify : selon les résultats publiés en juillet 2013 par la holding luxembourgeoise de Spotify, le CA a progressé de 128 % en 2012, à 434,69 M€, avec une perte de 58,66 M€. En 2011, les pertes de Spotify s'étaient élevées à 45,2 M€ pour un chiffre d'affaires de 190,35 M€. Il est intéressant de constater qu'en 2012, les pertes ont représenté 13,5 % du CA, alors qu'en 2011 celles-ci représentaient 23,75 %. Et ce malgré les lourds investissements consentis pour son développement à l'international (les dépenses externes sont passées de 22,5 M€ en 2011 à 51 M€ l'an dernier et les dépenses de personnel de 24,4 M€ en 2011, avec 311 salariés, à 64,9 M€ en 2012, avec 660 salariés).

Ces résultats tendent à démontrer qu'une fois atteint la taille critique au plan mondial, la société Spotify devrait dégager un résultat tout à fait profitable.

Ces évolutions démontrent que les modèles économiques alternatifs développés par ces 2 sociétés correspondent à une économie typiquement comparable aux start-up de l'internet : de forts investissements liés au démarrage de l'activité sur un marché récent et risqué, des pertes importantes au cours des premières années d'activité avec des perspectives de rentabilité importante à terme, et une valorisation élevée au regard des fonds levés auprès d'investisseurs.

➤ **A l'avenir, la part de rémunération nette revenant au producteur devrait rester stable ou très légèrement diminuer.** L'évolution des rapports économiques et contractuels entre artistes interprètes et producteurs devrait tendre vers un niveau de rémunération encore plus élevé pour les artistes qu'aujourd'hui.

Toutefois, dans la situation actuelle, les producteurs phonographiques dont les revenus ont chuté de 60 % en 10 ans ne peuvent en aucun cas supporter les coûts de développement des start-up du net.

- *La dégradation des revenus et des marges des producteurs phonographiques est une donnée essentielle dans leur environnement actuel*

La production locale est devenue structurellement déficitaire au cours des 10 dernières années. Les perspectives de vente, en moyenne, d'un album sont les suivantes (source SNEP) :

- pour un premier album : 10 000 exemplaires (hors ventes numériques)
- pour un artiste de notoriété moyenne : 50 000 exemplaires
- pour un artiste à forte notoriété : 160 000 exemplaires

Sur la base d'un compte d'exploitation type pour le lancement d'un nouvel album, le résultat brut d'exploitation avant dotation aux amortissements donne les résultats suivants pour chaque catégorie d'artiste :

- pour un premier album : -27,2 %
- pour un artiste de notoriété moyenne : -7,5 %
- pour un artiste à forte notoriété : +9,2 %

Pour mémoire, on rappellera que l'effondrement des ventes de CD non compensé par le développement de l'offre de musique en ligne a conduit à une forte réduction du nombre d'albums francophones ayant obtenu la certification Disque d'Or et contraint à une révision à la baisse du seuil des ventes pour la prise en compte de cette certification.

Ainsi en 2012, seuls 12 albums de nouveautés ont atteint les 150 000 ventes et 22 albums ont réalisé entre 75 000 et 150 000 ventes sur le marché français (source GFK Music / Classement annuel des ventes 2012).

La rentabilité des albums produits en France étant déjà déficitaire (-32 M€ pour l'année 2010 / source étude SNEP-UPFI), ce qui a été démontré à l'occasion des travaux menés autour de la «Mission Selles» sur le financement de la production musicale, une gestion collective obligatoire assortie de taux de rémunération imposés par la Loi supérieur à ceux négociés de gré à gré ferait plonger la production française. Aucun label indépendant quel qu'il soit ne pourrait continuer à assumer le risque financier lié au développement d'un artiste produit en France en se voyant imposer des niveaux de rémunération décorrélés de toute réalité économique, la production musicale française, comme le cinéma, étant caractérisée par un modèle de «prototypage» qui se traduit par une prise de risque sans cesse renouvelée.

➤ **La part revenant aux artistes interprètes et aux auteurs compositeurs éditeurs sera amenée à progresser.** En effet, les artistes interprètes de la génération actuelle sont de plus en plus nombreux à être davantage «acteurs» de l'exploitation de leurs enregistrements. On assiste à un développement de concept du «do it yourself» : l'artiste profite de l'abaissement du coût de production d'album pour produire lui-même ses propres enregistrements et certains réalisent une partie de leur processus d'exploitation. L'évolution des rapports économiques et contractuels entre producteurs de phonogrammes et artistes, via une redistribution de leurs apports respectifs (production, développement, distribution), va de plus en plus conduire vers un partage de la valeur encore plus favorable à l'artiste. La part revenant aux auteurs-compositeurs-éditeurs pourrait légèrement augmenter, étant précisé que taux de rémunération des auteurs pour le numérique a déjà progressé de 8 à 12% (+ 50% en 10 ans).

2

Le partage de la valeur au sein de l'industrie musicale : un débat faussé par des éléments largement biaisés et erronés

2.1 La valorisation des entreprises de l'internet démontre qu'une création de valeur considérable s'est opérée en leur faveur

La valorisation de ces entreprises a connu un essor considérable au cours de la période récente :

 La valeur boursière de ce géant de l'internet a atteint des sommets (1 021\$) ;



Apple, dont iTunes Music Store participe activement à l'écosystème développé autour des baladeurs iPod lancés en 2001, est une des premières valeurs boursières au monde ;



Cette webradio, présente uniquement sur le marché américain, a été rachetée 280 M\$ il y a 4 ans ;



Cette start-up est valorisée à 500 M€ suite à une prise de participation à hauteur de 30% par un fonds russo-américain ;



Cette start-up était valorisée à 1 Milliard\$ en février 2011 suite à une levée de fonds. La presse soulignant que cette valorisation était passée à 3 Milliards\$ lors de sa dernière levée de fonds.

2.2 Les artistes interprètes français bénéficient d'un niveau de rémunération encore plus élevé dans le numérique que dans le «physique»

Présentation de l'étude réalisée par l'UPFI sur un panel de producteurs indépendants

Rappel : l'ADAMI a publié lors du MIDEM 2013 une étude visant à déterminer ce que gagnent la majorité des artistes interprètes sur la base, selon elle, de l'examen de 662 contrats phonographiques. Selon cette société, les contrats d'artistes auraient très peu évolué et ne tiendraient absolument pas compte des spécificités du numérique.

Elle ferait apparaître un niveau de rémunération jugée très faible par l'ADAMI concernant le téléchargement à l'acte et le stream :

- Pour un titre téléchargé sur Itunes, l'artiste ne toucherait que 0,04 € sur 1,29 €, soit un rapport de 1 à 19 entre artiste et producteur.
- Pour le streaming, la répartition serait de 95 % pour les producteurs et de 5 % pour l'artiste.

L'ADAMI conclut en pointant une répartition inégale des rémunérations entre producteurs et artistes sur les ventes numériques et se prononce en faveur d'une clé de répartition, dégressive en fonction du niveau d'interactivité : 50 / 50 entre plateforme ayant droits sur du stream à la demande, 25 / 75 pour les webradios semi interactives et un fonctionnement licence légale pour les web-radios.

L'ADAMI plaide en faveur d'un régime de gestion collective obligatoire pour tous les modes de distribution et de diffusion de musique en ligne, seule solution lui permettant, selon elle, de corriger les prétendus déséquilibres qu'elle aurait constaté.

L'UPFI s'est livrée à une analyse portant sur 538 contrats d'artistes différents produits par un panel significatif de producteurs indépendants français (portant à la fois sur des contrats d'exclusivité et des contrats de licence lorsque l'artiste est son propre producteur)

- **Rappel** : il est important de préciser que dans le secteur de la musique enregistrée, les artistes interprètes principaux, c'est-à-dire ceux dont le nom figure sur la pochette de l'album ou du single, qu'ils soient titulaires ou pas d'un contrat d'exclusivité, perçoivent une rémunération proportionnelle à l'ensemble des recettes d'exploitation de leurs enregistrements phonographiques ou vidéographiques (DVD, vidéomusiques, etc.). Cette rémunération dénommée **royalty d'artiste** s'accompagne très souvent d'une avance financière versée par le producteur qui est en règle générale récupérable mais non remboursable sur les recettes futures d'exploitation.
La présente étude ne porte pas sur le quantum des avances remboursables mais sur les seules royautés.

- **Le périmètre de l'étude a porté sur un échantillon de 538 contrats d'artistes ou de licences représentant tous les genres musicaux de la production française (variétés, jazz et classique).**

L'UPFI a adressé un questionnaire à un panel représentatif du secteur de la production phonographique indépendante. Les PME suivantes ont été interrogées : **Wagram Music, Because Music, Atmosphériques, Naïve, Tôt ou Tard** soit des structures qui représentent une part significative du chiffre total de la production indépendante en France. Ce panel est donc très représentatif du secteur des PME indépendantes.

Nombre d'artistes sous contrat d'exclusivité	Nombre d'artistes sous contrat de licence en tant qu'artiste-producteur	TOTAL
378	160	538

- **Méthodologie de l'étude** : le questionnaire a porté sur le nombre total d'artistes ou d'artistes-producteurs signataires d'un contrat d'exclusivité ou de licence avec un producteur (les producteurs étant invités à se concentrer sur les contrats dits « actifs », c'est-à-dire ceux concernant des artistes dont les enregistrements font l'objet d'une exploitation effective) et sur le niveau en pourcentage des royautés qui leur sont versées pour les modes d'exploitation suivants :
 - Ventes physiques (CD, vinyles, etc)
 - Ventes numériques (téléchargement de titres ou d'albums)
 - Stream par voie d'abonnement ou publicitaire
 - Exploitations secondaires (vidéomusiques, webcasting, etc.)

- **Précisions concernant la prise en compte des contrats de licence conclus avec des artistes qui s'autoproduisent :**

L'évolution de l'industrie musicale a conduit de plus en plus d'artistes à produire eux-mêmes leurs enregistrements phonographiques au cours des 15 dernières années. Dans les contrats d'exclusivité, l'artiste confie au producteur de phonogramme le soin de procéder au financement de l'enregistrement phonographique, qui appartient donc au producteur, à l'ensemble des investissements liés aux opérations de promotion et de marketing et à sa distribution physique et numérique.

Dans les contrats de licence, l'artiste, qui a créé sa propre structure de production, produit lui-même ses enregistrements mais confie au producteur l'ensemble des opérations liées à sa commercialisation et à son exploitation. Dans la plupart des cas, le producteur verse à l'artiste-producteur une avance financière qui permet de couvrir tout ou partie des dépenses liées à la production de ses enregistrements.

Compte-tenu de cette évolution, il est logique d'inclure dans le périmètre de cette étude les contrats de licence car, dans les 2 cas, les artistes interprètes perçoivent une rémunération proportionnelle aux recettes d'exploitation des enregistrements phonographiques.

- **L'évolution vers le «do it yourself» : une tendance lourde dans les rapports entre producteurs et artistes interprètes.**

La baisse des coûts de production d'albums, les facilités offertes par le home studio et le développement du marché du numérique poussent de plus en plus d'artistes à assumer eux-mêmes, par contrainte ou par choix délibéré, un certain nombre d'opérations liées à l'exploitation de leurs prestations : production de l'album, distribution directe à un agrégateur pour les ventes numériques,...

Cette évolution tend à modifier les rapports contractuels entre producteurs et artistes de la musique : elle conduit à une amélioration des revenus perçus par les artistes. Pour autant, elle met à mal le système de mutualisation du risque qui a toujours été la caractéristique des producteurs de phonogrammes, dans une industrie de prototype. Et ce dans la mesure où les artistes qui s'autoproduisent gèrent leur risque de manière autonome, leur démarche n'étant pas fondée sur une logique de mutualisation des coûts.

L'UPFI souligne la nécessité de mesurer de façon précise l'évolution des rapports contractuels entre artistes interprètes principaux et producteurs de phonogrammes. Elle estime qu'en prenant en compte l'autoproduction, sous toutes ses formes, la majorité des artistes ont évolué en 10 ans vers un schéma contractuel basé sur la licence voire la distribution avec les producteurs de phonogrammes.

Tableau des rémunérations versées aux artistes interprètes principaux

	Royalty moyenne en exécution d'un contrat d'exclusivité avec un artiste interprète <i>(70% des contrats résultant du panel interrogé)</i>	Royalty moyenne en exécution d'un contrat de licence avec un artiste interprète - producteur <i>(30% des contrats résultant du panel interrogé)</i>
Ventes physiques (CD, vinyls, etc.)		
Taux moyen applicable sur le prix de gros HT base BIEM*	10,13	22,24
Taux le plus bas pratiqué	8	18
Taux le plus haut pratiqué	18	32,8
Ventes numériques (téléchargement de titres ou d'albums)		
Taux moyen applicable par titre sur la base du prix de gros HT **	13,81	26,45
Taux moyen applicable par album	12,96	24,62
Taux le plus bas pratiqué	8	18,6
Taux le plus haut pratiqué	22	44
Stream par voie d'abonnement ou publicitaire		
Taux moyen applicable sur la base de l'assiette de calcul des droits versés aux producteurs***	13,82	26,45
Taux le plus bas pratiqué	8,6	18,6
Taux le plus haut pratiqué	22	44
Exploitations secondaires (vidéomusiques, webcasting, etc.)		
Taux moyen de rémunérations versées aux artistes interprètes sur le NET encaissé par le producteur	15,6	37,16
Taux le plus bas pratiqué	10,6	26,90
Taux le plus haut pratiqué	24,2	46,80

* : pour les ventes physiques, la base de rémunération de l'artiste-interprète est calculée sur le prix de gros HT fixé par le producteur-distributeur, moyennant un certain nombre d'abattements. La moyenne de 10,13% correspond à un taux brut et non à un taux net.

** : pour les ventes en téléchargement, l'artiste-interprète est également rémunéré sur le prix de gros HT tel que facturé aux plateformes, mais l'on constate une disparition des principaux abattements qui s'appliquaient dans l'univers des ventes physiques.

*** : pour le stream, l'artiste-interprète est rémunéré sur la base des redevances versées aux producteurs par les services en ligne (recettes publicitaires brutes moins frais de régie pour les modèles freemium et recettes d'abonnement HT pour les modèles d'abonnement).

➤ **Ecart entre le brut et le net :**

L'examen des données fournies à l'UPFI fait apparaître les évolutions suivantes avec le numérique :

- L'abattement BIEM IFPI auparavant applicable pour les ventes physiques a pratiquement disparu (cet abattement avait pour conséquence de réduire de 19% la base de calcul des royalties versées aux artistes) ;
- Les abattements « mid price et budget » n'ont plus cours alors que près de 60% des ventes numériques d'albums sont réalisées dans ces deux catégories de prix.

Peu de producteurs indépendants réalisent des campagnes publicitaires à la radio et à la télévision, de sorte que les abattements pratiqués à ce titre sur les royalties trouvent peu à s'appliquer.

Ce faisant, les rémunérations nettes qui ressortent de la présente étude sont proches des rémunérations brutes pour la majorité des artistes produits par des labels indépendants car il est rare que leurs albums fassent l'objet de campagne publicitaire dans les médias.

Pour le téléchargement : sur la base d'un titre téléchargé, vendu à 1,29€ TTC sur Itunes, l'artiste-interprète perçoit en moyenne une rémunération de 0,92€ HT* x 17,60 % (soit le taux moyen applicable par titre au prorata du nombre de contrats d'artistes et de licences figurant dans le panel interrogé) = **0,16€ HT brut**, soit une rémunération brute égale à 17,2 % de celle perçue par le producteur lui-même. Soit une rémunération 4 fois supérieure à celle indiquée par l'ADAMI. L'écart de rémunération est de 1 à 5 et non de 1 à 19 comme prétendu par l'ADAMI.

Taux de royalty moyen versé à l'artiste en cas de contrat d'exclusivité : 0,92€ HT x 13,81 % = 0,13€ HT

Taux de royalty moyen versé à l'artiste en cas de contrat de licence : 0,92€ HT x 26,45 % = 0,25 € HT

**0,92€ HT = rémunération perçue en moyenne par le producteur de phonogrammes sur un titre vendu à 1,29€ TTC.*

Pour le streaming : le taux de royalty moyen versé aux artistes est équivalent à celui versé pour le téléchargement à l'acte. La rémunération perçue par le producteur est très généralement égale à 60 - 70 % du montant net des recettes de stream servant d'assiette de calcul au partage des rémunérations entre les éditeurs de service en ligne et les producteurs de phonogrammes (hors droits d'auteur). L'artiste principal perçoit donc 17,60 % de 70 %, soit un rapport 12,32 / 87,68 artistes interprètes principaux / producteurs, dans le cas où le producteur est rémunéré sur la base de ce taux.

La répartition 95 % pour le producteur - 5 % pour l'artiste avancée par l'ADAMI est donc totalement infondée.

Contrairement à ce que soutient l'ADAMI, les contrats entre artistes et producteurs ont évolué avec le numérique. Le taux moyen des royautés a ainsi progressé de 36,30 % pour le téléchargement par titre (+ 28 % pour les albums numériques) et le stream vs les ventes «physiques» (10,13 / 13,81) en ce qui concerne les contrats d'exclusivité. Pour les contrats de licence conclus avec un artiste, l'écart est de 19 %. En outre, l'écart entre le brut et le net s'est largement resserré pour le numérique en raison de la disparition d'abattements usuellement pratiqués dans le physique.

Une comparaison entre les revenus perçus par les auteurs et ceux perçus par les artistes sur le numérique donne un écart favorable aux artistes interprètes : selon la SACEM, un auteur compositeur percevait en 2012 une rémunération de 0,006€ pour la visualisation d'un stream et une fourchette de rémunération de 0,07€ à 0,12€ pour un téléchargement unitaire. L'UPFI rappelle à cet égard que 74 % des artistes interprètes sont également auteur.

2.3 Questions et réponses sur la gestion collective des droits voisins pour les exploitations de musique en ligne : pour mettre un terme à la désinformation concernant ce débat

➤ *Les droits des auteurs compositeurs et éditeurs de musique sont gérés collectivement pour l'essentiel : pourquoi ne pas étendre ce modèle aux droits voisins pour le numérique ?*

Une confusion est souvent entretenue par rapport au modèle de la gestion collective des droits d'auteur dans le secteur musical. Historiquement, la plupart des modes d'exploitation des œuvres musicales sont gérés collectivement par les sociétés d'auteurs. Concernant les droits voisins, la distribution physique des supports phonographiques a toujours été exercée par des distributeurs (Majors ou indépendants) disposant de compétences humaines (force commerciale de vente) et techniques (moyens logistiques). Le téléchargement à l'acte et le stream constituant de plus en plus le cœur d'activité des producteurs, le métier de distributeur (en y ajoutant l'agrégation) s'est tout naturellement adapté à ces nouvelles formes d'exploitation.

La part des droits voisins gérée collectivement correspond à des utilisations secondaires qui génèrent des revenus devenus certes significatifs mais qui restent néanmoins minoritaires dans l'économie de la production phonographique (20% du total des revenus des producteurs en 2012).

Le métier de producteur consiste à détecter et développer des talents et à accompagner leurs projets tant au plan humain que financier. Il consiste aussi à négocier des licences d'exploitation de catalogues, tant au niveau local qu'international. Enfin, la gestion des fonds de catalogue constitue une part plus ou moins importante de l'activité des producteurs qui requiert des compétences.

En bref et en résumé, la production phonographique repose sur une chaîne de rapports contractuels complexes où l'économie des projets au regard des coûts fixes des producteurs est fondée sur l'exercice individuel des prérogatives dont ils disposent. Et ce, dans un environnement très concurrentiel où la capacité de pouvoir « signer » un artiste donne lieu à de vives compétitions entre producteurs pour le plus grand bénéfice de l'artiste interprète (taux de royalties, avances financières, investissements en promotion et en marketing, etc.).

Cet équilibre serait rompu en cas de gestion collective obligatoire, en raison d'un risque sérieux de blocage dans les négociations entre sociétés civiles de producteurs et services en ligne, compte-tenu des revendications affichées par certains acteurs d'une clé de partage 50/50 entre producteurs et services en ligne.

➤ *Les producteurs de phonogrammes ne seraient-ils pas hostiles par principe à la gestion collective ?*

La France a adopté en 1985 une législation organisant d'un côté un régime de droit exclusif d'autoriser ou d'interdire dont bénéficient notamment les producteurs de phonogrammes et les artistes interprètes et de l'autre, un régime de licence légale pour certains modes d'exploitation et usages (radiodiffusion et communication directe au public des phonogrammes, Copie Privée).

Les producteurs de phonogrammes ont donc constitué des sociétés civiles (SCPP et SPPF) pour gérer le produit de ces licences légales. Ils leur ont également confié un mandat exclusif pour

gérer collectivement certaines exploitations : la diffusion des vidéomusiques, le droit de reproduction pour la fourniture de programmes de musique d'ambiance, la sonorisation des attentes téléphoniques, le webcasting et les services semi-interactifs. Il est utile de rappeler que ces modes d'exploitation sont également placés en gestion collective dans la quasi-totalité des pays économiquement avancés.

Par conséquent, les producteurs de phonogrammes ne sont pas hostiles a priori à la gestion collective dès lors qu'elle repose sur un choix volontaire et qu'elle est fondée sur une analyse objective basée sur le rapport avantages/inconvénients d'une gestion individuelle.

MERLIN : une agence internationale pour la négociation des droits des catalogues indépendants pour les services numériques.

Près de 10 000 producteurs indépendants mondiaux ont confié à MERLIN un mandat pour négocier avec les principaux services en ligne les conditions financières d'utilisation de leurs catalogues (à l'exception du téléchargement). Il s'agit d'un service de «one stop shop licensing» qui inclut dans certains cas l'administration collective des revenus revenant aux producteurs indépendants.

- ***La gestion collective ne rapporterait-elle pas plus de revenus pour les artistes interprètes et les producteurs de phonogrammes ?***
En outre, un mécanisme de licence légale existe déjà pour la radiodiffusion et la communication au public de phonogrammes : ne conviendrait-il pas de s'en inspirer pour les exploitations numériques ?

L'expérience, y compris au niveau international, a démontré qu'un mécanisme de gestion collective obligatoire conduisait le plus souvent à des contentieux longs et coûteux (cf. la contestation des barèmes radios issus de la Loi de 1985, entre 1987 et 1993). La négociation de ce type de barème s'effectue généralement dans un cadre administré par les Pouvoirs Publics (pour les licences légales) ou donne lieu à un arbitrage de la part d'un tribunal du copyright (pour la gestion collective obligatoire de droits exclusifs) qui tend à avantager les utilisateurs au détriment des ayants-droit.

Ainsi, producteurs de phonogrammes et artistes interprètes perçoivent en moyenne 5% des recettes publicitaires des radios, 1,65% des recettes des discothèques,... avec des abattements qui conduisent à des rémunérations nettes largement inférieures à ces taux bruts qui sont déjà très faibles. En face, l'exercice de leur droit exclusif permet au producteur de négocier pour le stream des rémunérations qui se situent donc entre 60 et 70% des recettes encaissées par les éditeurs de ces services.

La revendication exprimée par l'ESML qui représente essentiellement un éditeur de service, fondé sur une rémunération n'excédant pas 50% pour les producteurs de phonogrammes n'est pas justifiée pour les raisons évoquées en amont et conduirait à une situation de crise économique grave à la fois pour les producteurs et les artistes.

Par ailleurs, le partage 50/50 entre artistes interprètes et producteurs de phonogrammes, souhaité par l'ADAMI, ne concerne que les licences légales et ne saurait servir de fondement pour le partage des revenus issus des exploitations en ligne.

- **Les rémunérations issues des licences légales (Copie Privée et rémunération équitable) constituent des revenus complémentaires et correspondent à des exploitations secondaires. Alors que le streaming constitue une exploitation principale amenée à se développer en substitution des ventes physiques.**

Ainsi, la rémunération pour Copie Privée ne représente que 4,2 % de l'ensemble des revenus des producteurs de phonogrammes en 2012 (sur la base du total des revenus déclarés par le SNEP / MIDEM 2013).

Par conséquent, la méthode qui consiste à comparer des rémunérations principales et des rémunérations secondaires présente un caractère spécieux.

L'ADAMI tend à mettre sur un même pied d'égalité le webcasting et les services interactifs basés sur le stream : le stream par voie d'abonnement constitue d'ores et déjà un élément du « core business » des producteurs alors que le webcasting ne génère que quelques centaines de milliers d'euros de revenus en France.

- **La clé de partage 50/50 instaurée par la Loi de 1985 entre producteurs et artistes de la musique pour la licence légale ne correspond plus à la réalité du marché de la musique enregistrée en 2013, et ce en raison notamment de la crise qui frappe ce secteur depuis 2002.** Il est absurde de se référer à une telle clé de partage qui a été conçue il y a 28 ans, dans un environnement économique totalement différent et où la radio FM commençait à peine à se développer.

- **Les taux plus faibles versés aux artistes interprètes sur la base des négociations menées de gré à gré v/ les clés ressortant de la Loi de 1985 assurent néanmoins aux artistes principaux des revenus beaucoup plus élevés que dans le cadre des licences légales.**

Il ne s'agit pas d'une allégation mais d'une réalité liée à la capacité des producteurs, via l'exercice de leur droit exclusif d'autoriser, de négocier de gré à gré ou collectivement des rémunérations dont le taux et les montants sont très supérieurs au produit des licences légales. Un seul exemple, le webcasting : le taux perçu par les producteurs au titre du webcasting est de 12,50 %, assorti de minima de rémunération, là où le taux applicable aux radios FM traditionnelles se situe en moyenne à 5% des revenus publicitaires (avec un barème par tranche de chiffre d'affaire qui s'échelonne de 4 à 7 %).

- ***Une extension de la licence légale pour le webcasting serait-il bénéfique pour les artistes interprètes et les producteurs ?***

Le rapport Lescure préconise d'étendre la licence légale au webcasting en considérant que la radiodiffusion en ligne est assimilable à la radiodiffusion traditionnelle hertzienne.

Une modification législative du régime juridique applicable aux webradios conduirait à la suppression du droit exclusif d'autoriser dont bénéficient les producteurs de phonogrammes et les artistes interprètes : elle encourait le risque d'inconstitutionnalité car aucun motif d'intérêt général impérieux ne justifie une telle remise en cause.

L'ADAMI met systématiquement en avant la gestion collective des webradios et des services musicaux non interactifs aux Etats-Unis via Soundexchange (600 M\$ de droits perçus en 2012). Elle omet de souligner que les Etats-Unis ne disposant pas de réseaux radiophoniques nationaux comme en France (en raison des nombreux fuseaux horaires), la radio numérique satellitaire ou câblée s'est développée de façon importante dans ce pays, ainsi que le webcasting.

➤ ***Pourquoi ne pas instaurer une royalty minimale pour les artistes interprètes principaux ?***

Le résultat de la présente étude démontre amplement que les artistes principaux perçoivent en moyenne des rémunérations égales ou supérieures à 10 % pour les ventes physiques et à 13,80 % pour les ventes numériques : dans ces conditions, pourquoi instaurer une royalty minimale, alors même que le centre de gravité de leurs relations contractuelles évolue de plus en plus vers un schéma artiste - autoproducteur face à un producteur - développeur ?

La gestion collective de minimas de royalties par l'ADAMI entraînerait un coût supplémentaire élevé pour les artistes principaux qui viendrait grever des revenus déjà soumis à un prélèvement de 15,5 % sur l'ensemble de leurs royalties au titre de la CSG CRDS (le taux de retenue moyen de l'ADAMI s'établissant à 15 %) ;

Elle entraînerait une situation d'insécurité pour l'ensemble des artistes interprètes principaux en raison des contentieux permanents existant entre l'ADAMI et la SPEDIDAM sur leur représentativité auprès des artistes de la musique (la SPEDIDAM a dû provisionner plus de 70M€ dans ses comptes pour faire face à des revendications de l'ADAMI concernant l'application de leurs accords sur le partage des droits à rémunération entre artistes principaux et musiciens entre 2005 et 2011).

Elle rendrait peu lisible le montant total des rémunérations revenant aux artistes principaux du fait de la séparation en 2 de leurs revenus (les minimas gérés collectivement et l'excédent géré individuellement).

Par ailleurs, une gestion collective obligatoire de tout ou partie des modes d'exploitation en ligne conduirait inévitablement à une uniformisation des rémunérations de l'ensemble des artistes interprètes, ce qui irait à l'encontre de leurs intérêts et n'a aucun équivalent au plan mondial.

➤ ***La gestion collective ne permettrait-elle pas de fluidifier le régime d'octroi des licences entre producteurs et services en ligne ?***

Dans un marché organisé autour de la gestion individuelle entre producteurs de phonogrammes et services en ligne, les conditions d'accès aux catalogues d'enregistrements phonographiques permettent aux plateformes de disposer de tous les contenus, nouveautés et fonds de catalogue, à quelques rares exceptions près.

Pour les producteurs indépendants, la barrière à l'entrée que constitue traditionnellement la distribution de leur catalogue a été abaissée avec le développement du numérique. Les PME ont la capacité de se distribuer elles-mêmes ou de recourir aux services des distributeurs traditionnels ou des agrégateurs numériques. Les TPE bénéficient des prestations offertes par les agrégateurs numériques. La mondialisation du marché de la musique en ligne offre de nouvelles opportunités aux labels indépendants pour «plugger» instantanément leurs nouveaux titres ou albums sur l'ensemble des plateformes et territoires.

A l'inverse, une gestion collective obligatoire conduirait à ériger une barrière entre le marché français et les autres marchés.

➤ ***Et d'améliorer la disponibilité des catalogues d'enregistrements musicaux ?***

La gestion individuelle n'a en aucune façon freiné tant la numérisation des catalogues que leur disponibilité sur l'ensemble des plateformes. A l'inverse du cinéma, la musique enregistrée n'est pas basée sur un mécanisme de chronologie des modes d'exploitation, de sorte que la sortie d'un nouvel album entraîne sa disponibilité immédiate à la fois sur un support physique et sur les différents modes d'exploitation numérique, sans compter sa radiodiffusion sur les médias traditionnels.

A l'inverse, une gestion collective obligatoire pourrait conduire les multinationales du disque à retirer leur catalogue international des services en ligne basés en France, ce qui aurait un effet catastrophique pour le développement du marché numérique en France.

➤ ***Une gestion collective obligatoire des droits voisins pour tout ou partie des exploitations numériques est-elle juridiquement possible ?***

Instaurer une gestion collective obligatoire pour l'exploitation des enregistrements phonographiques en ligne encourt un sérieux risque d'anticonstitutionnalité car celle-ci porterait atteinte au droit de propriété des producteurs de phonogrammes et des artistes-interprètes. Cette expropriation de la liberté d'exercer les prérogatives attachées à leur droit de propriété ne serait pas justifiée par un motif impérieux d'intérêt général qui constitue le critère d'appréciation essentiel utilisé par le Conseil Constitutionnel.

Elle serait contraire aux engagements internationaux souscrits par la France (Traité OMPI de 1996, directives européennes).

Elle ne serait éventuellement possible que dans le cadre d'une évolution de l'ordre juridique international.

L'éventuelle légalisation des échanges « non-marchands » : un débat dangereux et absurde alors même que les consommateurs ont aujourd'hui la possibilité de partager des titres musicaux en toute légalité.

En accord avec les producteurs, les services de stream proposent à leurs clients des fonctionnalités qui leur permettent de partager avec leurs amis ou connaissances des titres ou des playlists privées ou publiques. Ainsi, sur Grooveshark, l'utilisateur peut se transformer en DJ en lançant une playlist accessible en temps réel à tous les membres. Ces derniers lui proposent des morceaux et votent pour mettre sa liste en avant sur le site. Deezer propose aux internautes de partager leurs titres préférés via FaceBook. Spotify propose une application identique.

Ces applications « consumers friendly » démontrent l'absurdité de rouvrir un débat sur une éventuelle légalisation des prétendus échanges non-marchands. Jusqu'à nouvel ordre, personne n'a jamais été capable de définir ce concept. En réalité, il s'agit bien de mise en partage d'œuvres musicales via les réseaux qui se situent en totale infraction avec la Propriété Intellectuelle. Les légaliser de façon partielle, dans le cadre d'une extension du régime de la Copie Privée, entrerait en totale contradiction avec le dispositif de la réponse graduée. Elle conduirait à torpiller le développement encore fragile de l'offre de musique en ligne.

3

La concentration des acteurs de la production phonographique, de l'édition musicale et des plateformes en ligne : un risque sérieux qui nécessite un devoir de vigilance

3.1 La pluralité d'acteurs et de services en ligne est une condition indispensable à la création d'un grand marché de la musique numérique

Pour les producteurs indépendants, le développement du numérique offre la perspective d'un meilleur accès au marché, compte-tenu de l'abaissement de la barrière à l'entrée que présente la distribution dématérialisée, et une possibilité accrue d'ouvrir leur production à l'international.

Pour autant, il est fondamental que les modèles qui offrent le plus de perspectives sur le long terme (le téléchargement à l'acte et le stream par voie d'abonnement), ne fassent pas l'objet d'une concentration entre les mains de 2 ou 3 acteurs au plan mondial. Avec le risque qu'une position ultra dominante ne les conduise à en abuser en exigeant des taux de commission disproportionnés auprès des détenteurs de droit (producteurs, sociétés de gestion collective).

L'UPFI marque son attachement à ce que l'offre de musique en ligne soit la plus diversifiée possible à la fois en nombre d'acteurs et en terme de positionnement sur les modèles les plus vertueux. Il en va également de l'intérêt du consommateur et de la diversité culturelle.

3.2 L'évolution vers un métier dominé par la gestion immatérielle des droits musicaux nécessite une extrême vigilance face aux risques d'abus de position dominante de la part des Majors

a) La capacité des Majors à dicter les conditions d'accès à leurs catalogues aux services en ligne

A elles seules les Majors du disque bénéficient déjà d'une position dominante sur la musique en ligne. Saisi d'un litige entre Universal Music et Deezer, le TGI de Paris a jugé en 2011 qu'Universal Music France avait une position dominante sur le marché de la musique en ligne en France et que son catalogue était incontournable pour une plateforme comme Deezer (elle-même en position dominante à hauteur de 90 % du marché du stream musical en France). Il a considéré que «le refus de fourniture du catalogue faute d'accepter les conditions d'Universal constituait à lui seul un abus de position dominante car ce refus porte sur un produit qui est objectivement nécessaire pour exercer une concurrence efficace sur le marché et que ce refus était susceptible de conduire à l'élimination d'une concurrence effective sur le marché, susceptible enfin de léser le consommateur».

Les exigences financières d'Universal Music et les autres Majors vis-à-vis des services en ligne proposant de nouvelles formes d'exploitation de la musique comme le streaming gratuit ou par voie d'abonnement (cf. minimas garantis, avances financières, rémunérations en part de marché garanti, prises de participation financière) ont conduit la Commission Européenne à exiger d'Universal Music qu'elle renonce à invoquer la clause de la partie la plus favorisée dans ses négociations avec ces opérateurs en contrepartie du rachat d'EMI Recording.

b) L'ultra position dominante des Majors résultant de la détention simultanée de catalogues d'enregistrements phonographiques et d'édition musicale

Jusqu'à présent, le marché de la production phonographique et de l'édition musicale était relativement cloisonné. La réduction du nombre de Majors opérant sur ces 2 marchés a eu pour conséquence de provoquer un mouvement de concentration sans précédent dans la détention de ces 2 types de catalogues :

- Universal – EMI : rachat d'EMI Recording par Universal Music en 2012
- Sony ATV – EMI Music Publishing : rachat d'EMI Music Publishing par Sony ATV en 2012
- BMG Music Rights: rachat de catalogues d'édition musicale auprès de Sony ATV en 2012
- Warner Music Group – Warner Chappell : renforcement de la position de Warner Music Group dans la Musique enregistrée avec l'acquisition de Parlophone et d'un certain nombre de filiales européennes d'EMI Recording dont EMI France, Warner Chappell étant déjà une Major de l'édition musicale.

L'émergence du marché de la musique en ligne a rendu ces 2 métiers de plus en plus interdépendants et bouleversé la façon dont les opérateurs fonctionnaient auparavant :

- A la différence des magasins traditionnels qui avaient une seule négociation à mener avec les distributeurs de supports physiques, les services en ligne sont dans l'obligation de conduire 2 négociations parallèles pour l'octroi de licence d'utilisation des catalogues musicaux : l'une avec les producteurs ou distributeurs de phonogrammes, l'autre avec les sociétés de gestion collective de droits d'auteur ou avec les plus gros éditeurs en cas de gestion individuelle.
- L'activité d'édition musicale est devenue stratégique pour compenser les pertes de revenus du physique : les revenus y sont certes moins importants, mais plus stables dans le temps. La détention d'un fonds de catalogue considérable assure ainsi aux Majors une rente de situation extrêmement profitable.
- La puissance de négociation des producteurs – éditeurs face aux services en ligne leur permet dorénavant d'avoir une influence déterminante sur les prix et donc sur la viabilité économique des plateformes.
- En Europe, la recommandation de la Commission Européenne de 2005 sur la gestion collective des droits numériques dans le domaine musical a conduit à une fragmentation des répertoires et un retrait progressif des mandats confiés par les grands éditeurs à chacune des sociétés de gestion collective pour le numérique.
- Les premières manifestations de cette évolution :
 - L'accord conclu en janvier 2013 entre Sony ATV et Pandora, une très importante radio en ligne américaine s'est traduit par une augmentation de 25% de la rémunération accordée à Sony ATV comparée à celle qu'elle pouvait obtenir via sa société de gestion collective ASCAP. La signature de cet accord aura pour conséquence directe ou bien une diminution de la rémunération des autres éditeurs, ou bien une baisse des revenus de Pandora avec le risque de voir se compromettre sa viabilité financière.
 - Cette négociation directe entre un grand éditeur et un opérateur en ligne a conduit le premier à retirer le mandat qu'il avait confié à ASCAP pour ce type d'exploitation.

- En France, Deezer es confronté à la volonté de Sony ATV de conclure un accord direct avec ce service et d'obtenir également une rémunération plus élevée que les autres éditeurs.

c) Les conséquences de cette situation

➤ ***Un risque d'affaiblissement de la gestion collective des droits d'auteur***

Que ce soit aux Etats Unis ou en Europe, les majors de l'édition musicale ont commencé à engager des négociations directes avec les principaux services de musique en ligne, ce qui implique un retrait du mandat ou de l'apport qu'elles avaient concédé aux sociétés de gestion collective des droits d'auteur pour les modes d'exploitation concernés. En France, ce retrait ne concernerait pas, pour l'instant, le répertoire local mais seulement le répertoire international.

Ce mouvement de fond est de nature à entraîner toute une série de conséquences à terme :

- Un affaiblissement des sociétés de gestion collective de droits d'auteur au fur et à mesure de la montée en puissance du marché de la musique en ligne.

Si ces sociétés ne bénéficient plus de l'apport de gros catalogue, elles n'auront plus la capacité de négocier au mieux les droits des catalogues moins importants. Un même mode d'exploitation, comme le streaming, pourra donner lieu à des rémunérations différentes selon la taille des catalogues. Le principe de mutualisation qui préside à la rémunération des titulaires de droits d'auteur ne produira plus ses effets protecteurs pour les catalogues de taille moyenne ou de petite taille.

A l'aune de cette situation seules Universal Music Publishing et Sony ATV, et dans une certaine mesure BMG Music Rights et Warner Chappell, seront en mesure de bénéficier de niveaux de rémunération plus élevés que l'ensemble des autres catalogues.

➤ ***Un risque d'éviction des éditeurs et des producteurs de musique indépendants***

La tentation de se limiter à l'utilisation des seuls gros catalogues issus des majors de la part des principaux services en ligne risque de provoquer non seulement une éviction des éditeurs de musique indépendants du marché numérique, mais un affaiblissement de la position des producteurs indépendants sur ce même marché.

A tout le moins, l'instauration d'un régime de rémunération à deux vitesses se traduira inéluctablement par une augmentation des frais de gestion des sociétés d'auteur, et une perte de capacité concurrentielle pour les éditeurs indépendants, qui auront beaucoup plus de difficultés qu'auparavant à signer des auteurs compositeurs et des sous-éditions de catalogues, compte tenu du différentiel de rémunération en faveur des majors de l'édition. La nécessité pour un producteur phonographique de disposer également des droits d'édition musicale pour amortir les coûts de production et de développement d'un projet phonographique est de nature à provoquer un véritable appel d'air en faveur des majors au détriment de la plupart des acteurs indépendants.

Depuis une période récente, certains grands opérateurs numériques, comme Youtube, exigent que les droits relatifs aux «masters» et à l'édition soient clearés simultanément avant de pouvoir les exploiter et en monétiser les contenus. Cette situation est aussi la conséquence des rapports de force entre les principaux sites et les sociétés de gestion collective. Cette tendance démontre une fois de plus la tendance au rapprochement des marchés de la production phonographique et de l'édition musicale au niveau de l'octroi des licences des catalogues musicaux.

L'absence d'accord sur les droits d'auteur a désormais pour conséquence un risque immédiat d'interruption dans la monétisation des vidéomusiques de la part de Youtube, prenant ainsi en otage l'ensemble des titulaires de droits. L'exemple le plus récent est illustré par la décision unilatérale de Youtube d'interrompre la monétisation des vidéomusiques en France dans l'attente d'un renouvellement de son accord avec la SACEM.

3.3 Le mode de calcul de la rémunération pour le modèle du stream, basé sur le nombre d'écoutes, pourrait conduire à des inégalités de traitement entre artistes interprètes

Le modèle de rémunération des artistes interprètes et des producteurs (ceci vaut également pour les auteurs) fondé sur le nombre de stream réalisé par un titre rapporté à l'ensemble des titres streamés sur la même période de référence soulève un problème majeur. En effet, contrairement au téléchargement à l'acte, le stream par voie d'abonnement est fondé sur une rémunération globale et fixe qui conduit à un partage prorata numeris. Face à un tel modèle, il est évident que les artistes et les titres «blockbusters» bénéficient d'un avantage considérable face à des artistes qui ne pèsent pas le même poids, quand bien même ils réaliseraient des scores intéressants en stream. Le caractère mensuel des reportings servant de calcul aux rémunérations des ayants-droit ne fait qu'aggraver cette situation. Pour ne prendre qu'un exemple, si par extraordinaire un ou plusieurs titres de Lady Gaga réalisent un score considérable sur un mois donné, cette situation entraînera un effet de concentration dans le partage de la valeur entre artistes et entre producteurs.

Cette situation a d'ores et déjà conduit un certain nombre d'artistes, de producteurs et de managers à critiquer le modèle de revenus générés par les stream musicaux.

Il existe une ou plusieurs solutions pour corriger cette situation inhérente à ce modèle. En premier lieu, l'on pourrait imaginer que le partage de la rémunération soit opéré par les plateformes sur la base de la consommation individuelle de chaque abonné et non en rapportant cette consommation à l'ensemble des stream. En second lieu, il conviendrait de renégocier avec les services la période de référence en vue d'aboutir à un allongement de cette période afin de limiter les effets de concentration évoqués ci-dessus.

3.4 L'innovation technologique et la segmentation des offres doivent être encouragées par les opérateurs et soutenues par les pouvoirs publics

Les modèles vertueux et innovants de distribution de musique en ligne doivent être encouragés par les pouvoirs publics. Un fonds d'aide au développement de l'offre légale défendue par les PME devrait permettre à la fois de financer les investissements liés aux infrastructures et à la R&D (recherche et développement), ainsi que le marketing de ces services. De la même façon que le CNC a mis en place un fonds d'aide à la numérisation des salles, la création d'un fonds de soutien au développement des plateformes locales encouragerait la diversité de l'offre de musique en ligne.

Les opérateurs devraient également travailler davantage à la segmentation de leur offre vis à vis du consommateur. Ils pourraient ainsi mieux se différencier les uns vis-à-vis des autres notamment sur le plan qualitatif : ergonomie de leur service, qualité du son, différenciation des prix selon les genres musicaux...

3.5 Le maintien d'un réseau de disquaires «physiques» est indispensable à l'économie de la musique enregistrée

En 2013, la distribution physique continue encore d'assurer 70% des revenus des producteurs de phonogrammes (étant précisé que le numérique représente 50% des ventes de musique enregistrée en Angleterre). La disparition de Virgin, les incertitudes qui pèsent sur l'avenir de la FNAC en terme de positionnement, le rétrécissement drastique des linéaires consacrés à la vente de CD, constituent autant d'éléments d'inquiétude et d'incertitudes pour l'industrie musicale.

C'est pourquoi l'UPFI souhaite que le Gouvernement se penche sur la question de l'avenir de la distribution physique et ouvre une concertation avec l'ensemble des professionnels concernés pour mettre en place des mesures structurantes de soutien à la distribution physique.

3.6 L'absence de rentabilité de la production phonographique locale rend nécessaire la consolidation des mécanismes d'aides à la production et au développement d'artistes

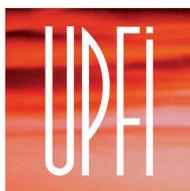
La prolongation et l'intensification du crédit d'impôt à la production phonographique ainsi que les subventions offertes par les SPRD de producteurs (outre le FCM) constituent un dispositif indispensable pour permettre aux producteurs de continuer à investir dans de nouveaux projets musicaux.

L'intensification du CIPP en 2013 (relèvement du taux à 30% pour les PME, déplafonnement à 800 000€) constitue un ballon d'oxygène pour les PME. A terme, l'UPFI souhaite que ce mécanisme fiscal incitatif soit consolidé : élargissement de la notion de nouveau talent pour prendre en compte l'évolution des ventes depuis la crise du disque, raccourcissement du délai de carence à un an au lieu de 3 ans, fixation d'un nouveau plafond à 1,2M€.

L'UPFI regrette profondément le désengagement total du Gouvernement actuel dans le projet de création d'un Centre National de la Musique. Elle souhaite que la Ministre de la Culture examine les possibilités d'une affectation partielle de la TST-D dont s'acquittent les FAI à un compte de soutien dont bénéficieraient à la fois les producteurs de phonogrammes et les entrepreneurs de spectacle vivant.

Par ailleurs, l'UPFI défend la création d'une taxe sur les appareils connectés afin d'améliorer les mécanismes d'aides à la production musicale (production phonographique, spectacle vivant) et de soutenir la distribution physique et numérique.

3.7 Les revenus complémentaires gérés collectivement (Copie Privée, rémunération équitable) doivent être préservés et améliorés par la revalorisation de certains barèmes



UNION DES PRODUCTEURS
PHONOGRAPHIQUES FRANÇAIS
INDÉPENDANTS

28, rue de Châteaudun - 75009 Paris
Tél. : 01 53 77 66 40 - Fax : 01 53 77 66 44
upfi@wanadoo.fr - www.upfi.fr