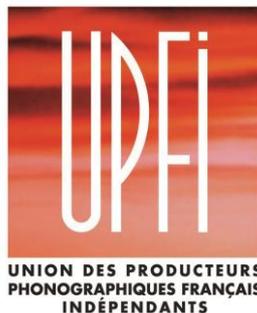


Musique : renforcer la puissance et la diversité de la production indépendante

L'UPFI en appelle à un changement du mode de répartition pour le streaming et à un soutien des pouvoirs publics pour garantir le pluralisme des acteurs de la musique



Dossier de presse
Lundi 29 mai 2017

Edito de Vincent Frèrebeau

« nous sommes en passe de réussir notre transition numérique »

Que de chemin parcouru en 15 ans ! Fin 2002, le déploiement tardif et fulgurant du haut débit en France plonge l'industrie musicale dans la crise. Les ventes de CD sont en chute libre et la production musicale recule au fur et à mesure que notre secteur s'enfonce dans la crise. La tentation d'une licence globale gagne certains esprits comme remède à l'effondrement des revenus des artistes interprètes et des producteurs. Mais, en 2004, une lueur d'espoir vient des USA avec le lancement d'un nouveau modèle de consommation basé sur le téléchargement payant à l'acte. La suite est connue. Lentement mais progressivement, une offre légale s'installe grâce à l'innovation technologique et à la qualité des services de musique en ligne. Au passage, ce sont les acteurs de la nouvelle économie qui raflent la mise en damant le pion aux tenants de l'économie traditionnelle.

Depuis 2009, le modèle du streaming illimité s'est imposé en supplantant définitivement le téléchargement payant. Nous sommes ainsi passés d'un modèle basé sur la propriété à un modèle d'usage. Peu générateur de revenus dans un premier temps, le stream a suscité de vifs débats de la part des artistes mais également des producteurs eux-mêmes. Basé sur une offre freemium destinée à séduire le public et l'inciter ensuite à souscrire un abonnement, il était inévitable que cette stratégie soulève des inquiétudes sur sa capacité à « monétiser » une consommation et à générer des revenus suffisants. Et ce, d'autant plus qu'à la différence de la vente de CD ou de fichiers numériques, la génération de revenus via le stream se fait titre par titre et sur une période plus longue. Mais, cette stratégie commence à s'avérer payante avec un taux de progression de 46% en 2006 pour le marché français et un nombre d'abonnés en croissance continue (près de 4 millions à fin 2016).

Néanmoins, nous revenons de loin car la création et la production musicale auraient pu tout simplement disparaître ou se réduire à une peau de chagrin. Et ce, malgré la santé du spectacle vivant dont les revenus ont doublé en un peu plus de 10 ans.

Nous commençons enfin à entrevoir la sortie d'un long tunnel. Ce qui ne nous a pas tués nous a rendus plus fort. Les producteurs phonographiques ont su diversifier leurs activités. Ils sont allés à la conquête de nouveaux modèles de développement (le spectacle, le merchandising). Ils sont passés à la vitesse supérieure à l'international grâce à la diminution des barrières à l'entrée inhérentes à la mondialisation du marché de la musique facilitée par les plateformes numériques. Ils ont adapté leur savoir-faire traditionnel (découverte d'artistes, de genres musicaux et les moyens de les promouvoir) aux nouveaux usages numériques.

Cette transition économique, nous allons la gagner parce que nous avons fait le pari de l'innovation et du basculement progressif de notre modèle de distribution – diffusion vers le numérique. En cela, l'industrie musicale peut être considérée comme un modèle d'adaptation à un changement total de paradigme économique qui gagne aujourd'hui de très nombreux secteurs (le cinéma, la vidéo, la presse, etc.).

A l'heure où une page politique nouvelle s'ouvre en France, annonciatrice probable de bouleversements dans la gestion de la « maison France », nous allons nous tourner vers les pouvoirs publics avec l'objectif de les faire participer à nos côtés à la reconstruction du marché de la musique enregistrée. Avec le message suivant : face à un secteur encore très fragile, l'Etat stratège doit l'accompagner dans sa mutation en lui apportant plus que jamais les soutiens financiers nécessaires et en fixant les bons cadres juridiques et économiques dont il a besoin. Ainsi, nous pourrons nous projeter pleinement vers un futur plein de promesses.

1. Un marché de la musique enregistrée en pleine reconstruction : les tendances lourdes

a) Le streaming, un modèle d'usage plébiscité par les consommateurs



Le streaming, élément moteur du retour progressif vers la croissance

- 2016, année charnière : le marché de la musique enregistrée a progressé de 5,4% en France (5,9% au niveau mondial). 41% des revenus des producteurs phonographiques proviennent du numérique. Les abonnements en streaming ont progressé de 43% avec un parc de 3,9 millions d'abonnés (source SNEP).
- Le streaming constitue un modèle substitutif du téléchargement payant et compense progressivement le déclin inéluctable du CD. Mais, cette croissance reste fragile et nous sommes loin d'avoir compensé la perte de revenus (hors droits voisins) enregistrée depuis fin 2002 (450 M€ vs 1230 M€ : -63%).

b) Qui a suscité un débat légitime sur le partage de la valeur entre artistes interprètes et producteurs



Un débat qui s'explique par le caractère profondément disruptif du streaming

- Les artistes interprètes ont été habitués historiquement à percevoir des rémunérations sous forme de royalties basées sur la vente de supports physiques ou dématérialisés. Le modèle du streaming s'apparente à une forme de location par voie d'abonnement en rupture avec le modèle précédent dans lequel le partage de rémunération des artistes et des auteurs ne les plaçait pas en rivalité entre eux.
- Ce modèle entraîne un déplacement de la consommation vers l'écoute de titres même si l'album perdure en tant que référence artistique et commerciale. Cette fragmentation des usages constitue un changement de paradigme.
- Il est fondé sur plusieurs modèles d'accès, l'abonnement pour le premium, la publicité pour le freemium, les niveaux de rémunération n'étant pas les mêmes selon le type d'exploitation.
- Le partage des revenus s'effectue mensuellement par pays et par modèle, au prorata de la part d'écoute de chacun des titres.
- La montée en puissance des revenus liés au stream a été et reste très progressive en partant de 0 il y a 10 ans.
- Une distorsion de revenus selon les opérateurs de services de musique en stream : selon l'IFPI, on constate un écart de 1 à 20\$ par utilisateur entre les revenus versés par Youtube et par Spotify aux producteurs.
- La fragmentation de la consommation par titre x le nombre de plateformes x le nombre de pays x la répartition des revenus entre le gratuit et le payant, a rendu complexe la compréhension des relevés de royalties.

A l'inverse, ce ne sont pas les niveaux de rémunération applicables au stream qui sont en cause : au contraire, l'écart des rémunérations versées aux artistes entre le physique et le numérique est de l'ordre de 30% en faveur du numérique.

Les producteurs phonographiques et les artistes interprètes sont rémunérés sur une assiette strictement identique, à savoir le CA net encaissé auprès des plateformes.

Les taux négociés par les producteurs phonographiques dans l'univers physique et digital sont comparables (de l'ordre de 60 à 70% d'une base 100 prix public HT).

Les décomptes de royalties n'ont jamais contenu autant d'informations et de degré de précision.

c) Une évolution des pratiques contractuelles qui confère désormais à l'artiste une place centrale



En 15 ans, une proportion considérable d'artistes s'est mise à l'autoproduction.

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.



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.

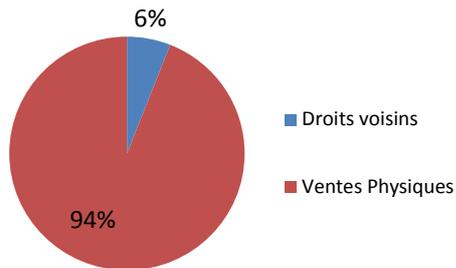
L'UPFI souligne la nécessité de mesurer de façon précise l'évolution des rapports contractuels entre artistes interprètes principaux et producteurs de phonogrammes. Elle estime qu'en prenant en compte l'autoproduction, sous toutes ses formes, la majorité des artistes ont évolué en 10 ans vers un schéma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

d) Le modèle multi revenus s'est définitivement imposé

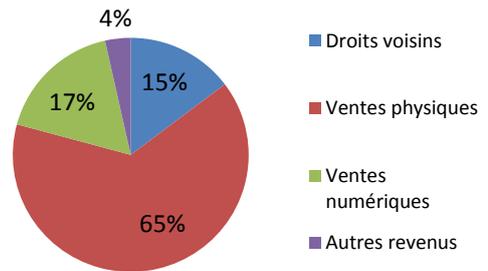


Le passage d'un modèle mono-revenu à un modèle multi-revenu pour les producteurs de musique enregistrée

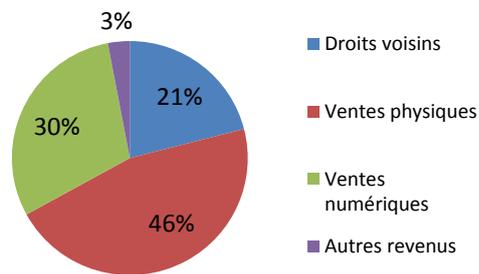
2002



2011



2016



2. Les enjeux et les mesures attendues par les producteurs phonographiques

a) Favoriser un développement harmonieux du stream illimité



Pour un modèle de répartition calculé sur la consommation de chaque abonnement (user centric) et non au prorata de l'ensemble des streams

Avec près de 4 millions de personnes abonnées en France à un service de streaming musical dont 2 millions d'abonnés payant, 28 Milliards de titres écoutés en streaming et un taux de progression de 55%, nous pouvons nous réjouir de voir la France commencer à rattraper en 2016 son retard par rapport aux principaux pays étrangers.

Au moment où le stream passe en mode d'accélération et où les revenus issus du numérique devraient bientôt supplanter ceux du physique, il est souhaitable que les plateformes modifient enfin et de façon radicale leur mode de calcul des rémunérations versées aux artistes et aux producteurs de phonogrammes. Actuellement, cette rémunération est fondée sur le nombre d'écoutes d'un même titre rapporté à l'ensemble des écoutes générées par tous les titres sur une même période de référence (modèle « per service »). L'UPFI s'interroge sur les conséquences dommageables de cette règle qui :

- tend à écraser la rémunération de la plupart des titres qui ne figurent pas dans le sommet de la pyramide ;
- pourrait asphyxier à terme la production locale du fait de cette concentration ;
- s'écarte totalement du modèle historique et vertueux de la rémunération à l'acte : un artiste et un producteur sont rémunérés sur l'exploitation intrinsèque de leurs enregistrements, indépendamment du succès des autres enregistrements. Dans ce modèle historique, un album ou un titre n'entre pas en rivalité avec les autres.

L'UPFI et la grande majorité des producteurs indépendants sont convaincus de la nécessité d'évoluer d'un système « per service » à un système « per user ». C'est pourquoi, l'initiative récente de Deezer doit être encouragée et mise en œuvre tant au niveau international qu'en France. Cette modification consisterait à prendre comme référence le nombre d'écoutes générées au niveau de chaque abonnement pour la répartition des revenus aux ayants-droit. Ce changement de paradigme ne pourra que renforcer la confiance que nous avons dans ce modèle d'exploitation qui constitue notre avenir et devrait constituer le modèle dominant à moyen terme. Nous le devons à nos artistes et nous le devons à toute la production musicale.

L'UPFI en appelle à l'ensemble des plateformes de streaming afin qu'elles mettent en place de façon volontaire cette nouvelle règle de répartition des rémunérations pour l'ensemble des ayants-droit de la musique et ce à un niveau international.



Préserver la diversité des playlists / outils de recommandation

La plupart des acteurs du streaming sont des sociétés étrangères opérant par définition au niveau international, dans un marché de la musique de plus en plus mondialisé. C'est un atout pour l'exportation de nos productions et le développement de nos artistes à l'international. Mais, l'UPFI s'inquiète de la

surexposition croissante des titres internationaux dans les playlists, au détriment de notre production locale, en particulier dans le domaine de la chanson française.

De même que l'arrivée de la bande FM a très rapidement conduit à un formatage et à une concentration des playlists au sein des radios privées, la présente évolution doit faire l'objet d'un examen attentif de la part des professionnels et des pouvoirs publics.

L'enjeu est d'autant plus crucial que la « bataille » des playlists sur internet ne fait que commencer et que les acteurs dominants n'auront de cesse d'avoir la main mise sur ces outils.

C'est la raison pour laquelle l'UPFI considère que, faute d'autorégulation, il faudra envisager de légiférer afin d'instaurer un système de quota permettant de garantir une exposition minimale de la production francophone au sein des playlists présentes sur les services de musique en ligne.



Etablir un véritable régime de responsabilité à la charge des hébergeurs au niveau européen et conduire les sites de vidéos à monétiser davantage les contenus protégés

L'UPFI soutient l'approche de la Commission Européenne sur la **question du transfert de valeur** (Article 13 associé au Considérant 38) qui vise à apporter une solution aux problèmes existant actuellement sur le marché des licences. En effet, certaines plateformes comme *Youtube* ne rémunèrent pas les créateurs comme elles le devraient si des accords de licences en bonne et due forme existaient. Ceci crée une concurrence déloyale avec d'autres services de streaming. C'est pourquoi, la proposition de certains parlementaires européens d'une **exception au droit d'auteur pour les contenus générés par les utilisateurs des plateformes** déferait la proposition de la Commission visant à remédier au problème du transfert de valeur. Elle remettrait en question la possibilité, certes imparfaite mais existante, de « monétiser » ces contenus qui représentent actuellement 80% des revenus des labels indépendants provenant de *Youtube*. Cela reviendrait à accroître encore davantage le transfert de la valeur des créateurs vers les plateformes.



Continuer à lutter contre la piraterie en ligne

La réponse graduée, qui s'est déployée progressivement à compter de 2010, a eu pour mérite d'installer dans les esprits l'idée qu'il existait une ligne jaune à ne pas franchir concernant le respect de la propriété intellectuelle. Ce dispositif s'est avéré essentiellement préventif et pédagogique. Il convient de le pérenniser et de préserver les moyens financiers qui permettent à la HADOPI d'accomplir sa mission.

b) Toujours plus de transparence dans la relation artiste-producteur

La montée en puissance des exploitations numériques a rendu nécessaire le renouvellement du pacte de confiance qui a toujours été au cœur de leur relation avec les artistes de la musique :

- Les producteurs indépendants ont été les premiers à ratifier au niveau mondial la charte publiée par WIN « The Fair Digital Deals Declaration » le 14 juillet 2014 ;
- L'ensemble des producteurs se sont engagés en France à mettre en œuvre les engagements figurant dans les accords Schwartz d'octobre 2015 sur les points suivants : détermination

d'une rémunération minimale garantie aux artistes interprètes pour les exploitations numériques, élaboration d'un guide de bonne pratique concernant la transparence et la qualité des informations figurant dans les relevés de royalties, garantie de versement aux artistes de toute forme de rémunération liée à des accords conclus avec des services de stream.

c) **Consolider les mécanismes de financement de la production phonographique**

➔ **Un constat : la bascule vers de nouveaux types de revenus augmente le besoin en fonds de roulement des entreprises**

Le modèle de génération des revenus vers le streaming entraîne un changement de paradigme considérable dans l'économie de la production musicale. Dans le monde d'hier, la vente de supports physiques permettait aux producteurs d'être rémunérés au fur et à mesure des ventes. Un gros succès rapide pour un album générait un revenu immédiat et important tant pour le producteur que pour les artistes. Avec le modèle du stream, les revenus restent encore peu significatifs à date et sont beaucoup plus étalés dans le temps, outre l'effet de fragmentation lié à la consommation par titre.

Ce changement a une influence sur le besoin en fonds de roulement qui tend à augmenter, renforçant ainsi la nécessité pour les producteurs phonographiques de disposer de mécanismes de financement adaptés à la période de transition qu'ils traversent.

➔ **Pérenniser et intensifier le crédit d'impôt à la production phonographique qui a permis d'éviter une profonde rupture au niveau de la production locale**

Le crédit d'impôt à la production phonographique (CIPP) a été mis en place en 2006, dans le prolongement des crédits d'impôt cinéma et audiovisuel créés en 2004.

Ce dispositif fiscal permet de couvrir les coûts de production des enregistrements phonographiques et vidéographiques musicaux des artistes interprètes nouveaux talents, ainsi qu'une partie des dépenses de développement et des dépenses de personnel permanent affectés au processus de réalisation des projets musicaux éligibles.

Cette mesure s'inscrit dans un contexte où le producteur phonographique prend un risque au 1^{er} € investi et engage la totalité de ses fonds propres.

Evolution de la consommation du CIPP et du nombre d'agrément délivrés

	2006-2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	TOTAL
Montant C.I. filière (M€)	6,1	4	5,1	6,5	6,4	6,8	8,3	8,8	10 estimation	10 estimation	72
Nbre d'agrément provisoires accordés	783	398	692	610	591	662	621	661	845	1000	6 863
Nbre d'agrément définitifs accordés	14	159	243	307	299	385	364	364	410	409	2 954

L'évolution du nombre d'agrèments définitifs (qui constitue le repère le plus fiable) depuis 2009, démontre également l'effet incitatif du CIPP : 409/ 243 = + **68%** (2016 – 2009).

Le CIPP constitue un véritable ballon d'oxygène pour les PME-TPE qui totalisent en moyenne **81%** du nombre d'agrèments provisoires ou définitifs constatés sur la période 2006-2016.

Bilan d'application du crédit d'impôt 2006 – 2015*

Coût CI 2006-2015 (K€)	63 100	
Recettes fiscales TVA		75 projets par an sur les 3 premières années => puis 150 en régime croisière sur la base d'un prix de vente consommateur moyen de 13,99 TTC et d'une espérance de vente moyenne de 15.000 albums par projet
Nb de projets créés / maintenus	1 275	
Chiffre d'affaires généré (K€)	267 559	
TVA (19,6%, K€)	43 847	Hypothèse prudent, le taux de TVA étant à 20% depuis le 01/01/2014
Recettes sociales sauvegarde/création d'emploi		Sur la base d'un emploi créé / sauvé par projet aidé (unité d'œuvre : une structure label = 10 personnes = 10 projets/an)
Nb d'emplois directs créés/sauvegardés	1 275	
Cotisations sociales générées	25 500	Sur la base d'un salaire moyen de 30 k€ brut par an, le total des cotisations patronales (45%) et salariales (20%) est de 20 k€ par emploi créé/sauvegardé
Recette Export (valeur ajoutée – balance paiement)	11 156	10% des projets créés/sauvegardés sont exploités à l'international avec une estimation de 25 000 ventes équivalents album à l'international valorisé à 3,5€ (moyenne modèle vente directe ou licence) = impact direct PIB
Gain net pour l'Etat (K€)	17 404	

Note : les cotisations sociales générées par l'effet du C.I. sur les emplois indirects (artistes, interprètes, musiciens, techniciens) ne sont pas chiffrées à date. Il convient néanmoins d'en tenir compte dans l'évaluation globale de l'économie du C.I.

****données 2016 non encore disponibles***

Le CIPP est un dispositif fiscal qui ne comporte pas d'effet d'aubaine compte-tenu de la situation difficile que traverse la plupart des entreprises de notre secteur, qui est totalement incitatif à la production et au développement des seuls artistes nouveaux talents et dont le retour sur investissement est positif pour le budget de l'Etat : tous les critères sont réunis pour créer un cercle vertueux autour de ce mécanisme.

Les demandes de l'UPFI dans le cadre de la future Loi de Finances 2018 :

- Prolonger de 4 ans le CIPP au-delà de 2018 (le dispositif arrive à échéance au 31 décembre 2018), après avoir obtenu le feu vert de la commission européenne ;
- Elargir la notion de nouveau talent : l'objectif est à la fois de permettre le redémarrage de carrière d'un certain nombre d'artistes et de soutenir la prise de risque en faveur d'artistes dont la rentabilité des projets est aujourd'hui très aléatoire là où hier ils avaient atteints le seuil de 100 000 ventes pour 2 albums distincts. L'UPFI se prononce donc pour la suppression de la notion de nouveau talent au bénéfice de la redéfinition du seuil d'éligibilité des projets artistiques en fonction de nouveaux seuils de vente ;
- Relever le plafond en montant du crédit d'impôt annuel actuellement fixé à 1,1 M€ ;
- Relever le taux applicable aux non PME en le portant à 20% au lieu de 15% actuellement ; ce plafond ayant une conséquence négative pour des entreprises indépendantes françaises ou européennes qui ne répondent plus à la définition de la PME européenne ;
- Assouplir les conditions d'application de la clause de francophonie pour les TPE en rendant éligible la totalité de leurs projets sans condition de seuil minimum d'albums d'expression francophone ;
- Elargir le périmètre des dépenses éligibles au titre de l'export.



Accroître l'intervention de l'IFCIC en faveur des PME culturelles

Le rôle de l'IFCIC durant cette période de mutation de nos industries musicales a été primordial et est envié par nos confrères européens. À ce titre, IMPALA soutient régulièrement la duplication de ce modèle et l'amplification des moyens de l'IFCIC au niveau européen. Il soutient actuellement la démarche de l'IFCIC auprès d'Europe creative.

Alors que nos entreprises disposent à nouveau d'une meilleure visibilité sur leurs futurs revenus grâce à ces nouveaux « business model », nous avons plus que jamais besoin d'un outil de financement sectoriel, géré par des experts de nos métiers, qui nous permettent d'accéder au crédit bancaire.

Alors que l'avenir de la filière s'annonce meilleur, des spécificités économiques propres à nos entreprises persistent, les revenus du streaming qui représentent une part croissante de nos revenus accroît considérablement le besoin en fonds de roulement de nos entreprises, par l'allongement des délais de perception qu'ils induisent. Notre accès au crédit bancaire reste de ce fait extrêmement difficile. Il faut savoir que les établissements bancaires considèrent le secteur de la production musicale comme un secteur à haut risque, étant donné la baisse drastique du marché de 60% qui a eu lieu entre l'an 2000 et nos jours. Par conséquent, ils ne prêtent que rarement, même aux PME qui ont du succès (ne parlons pas des TPE), ce qui est un frein énorme à leur développement. C'est pourquoi le rôle de l'IFCIC avec ses outils de prêt et de garantie est à ce titre essentiel.

Le fonds d'avances remboursables doit être réabondé de façon substantielle afin de mieux répondre aux besoins en financement des PME.

Le plafond actuel de 2,5 M€ devrait être révisé à la hausse sur la base des éléments objectifs suivants :

Permettre à des grosses PME de financer leur plan de développement : création de filiales ou de labels intégrés, rachat de catalogues de production ou d'édition musicale, développement important à l'international, création de nouvelles activités complémentaires (spectacle vivant, etc.)

La fixation de nouveaux plafonds s'effectuerait en fonction du ratio endettement / chiffre d'affaires ainsi que, le cas échéant, par tranche de chiffre d'affaires : X M€ de plafond de telle tranche à telle tranche.

En fonction du niveau de consommation moyen qui résulterait d'une étude d'impact à partir des PME existantes, le niveau de réabondement du FAM serait déterminé. Il appartiendrait aux Pouvoirs Publics de prendre leur responsabilité afin de compléter la dotation globale actuelle de ce fonds (19,2 M€) au regard des besoins complémentaires.

L'UPFI évalue à environ 40 M€ le montant de la dotation globale du fonds d'avances aux industries musicales, étant précisé qu'il soutient également des activités variées (éditeurs de services de musique en ligne, éditeurs de musique, spectacle vivant).

Les modalités de mise en œuvre des avances doivent être assouplies.

La durée d'amortissement maximale et la période de franchise doivent être modifiées : les cycles d'activité des entreprises étant plutôt des cycles longs et parce que l'industrie musicale fait face à une transition longue et difficile, il est souhaitable que la durée d'amortissement des avances soit portée à 7 ans au lieu de 5 maximum et que la période de franchise soit étendue à 2 ans au lieu de 6 mois.

Le taux d'intérêt doit être diminué compte-tenu de l'évolution à la baisse des taux d'intérêts au cours des dernières années.

d) Revaloriser la Rémunération Equitable et adapter le régime de la Copie Privée aux nouveaux usages

Si la France peut se féliciter d'être le 2^{ème} pays au monde en perception de droits à rémunération, il n'en reste pas moins vrai que le taux moyen de rémunération versé par les radios diffuseurs se situe en moyenne à 2,90% de leurs recettes publicitaires. Ce niveau reste intrinsèquement faible et on peut ainsi véritablement parler d'un « value gap » entre les titulaires de droits voisins et l'ensemble des utilisateurs de musique. 10 ans après le 1^{er} rattrapage qui avait été opéré concernant certains barèmes de la Rémunération Equitable, il est temps de procéder à une 2^{ème} vague de revalorisation afin de mieux tenir compte du service rendu par la musique enregistrée à l'ensemble des utilisateurs.

Les travaux de la commission de la Copie Privée abordent une phase cruciale avec le lancement à venir d'une étude d'usages qui devra déboucher sur la renégociation des barèmes concernant les familles de produits assujetties à la rémunération pour Copie Privée les plus importantes. Au-delà, l'évolution des techniques de stockage et de reproduction ainsi que les nouveaux moyens d'écoute en ligne doivent être pris en considération afin de préserver cette rémunération.



Revaloriser de façon significative les barèmes de la Rémunération Equitable et préserver le régime de la Copie Privée en tenant compte de l'évolution des usages.

e) Faire de l'international un enjeu majeur

L'international est aujourd'hui un axe de développement majeur de la filière musicale française qui réalise 800 M€, soit un peu plus de 10% de son chiffre d'affaires global.

La vigueur de la production locale associée au talent de nos artistes font de la France le premier pays exportateur de musique d'Europe continentale. Récemment, Christine & The Queens, Zaz, The Avener, Stromae, Ibrahim Maalouf, Justice, Yaël Naïm et bien d'autres ont connu des résultats exceptionnels hors de France. D'autres, comme David Guetta ou Daft Punk, ont acquis depuis longtemps le statut de star internationale.

Or, le rapport Attali sur la Francophonie en 2014 a montré que la musique française à l'export bénéficiait de 8 fois moins de soutien public que le cinéma, alors même que le secteur musical pèse 2 fois plus économiquement. Notre guichet de référence, le Bureau Export, dispose de moyen limité au regard de ses homologues européens : un peu de 3M€, soit un niveau comparable à la Norvège qui compte pourtant 13 fois moins d'habitants, inférieur au Danemark et 2 fois moins que la Grande-Bretagne.



Un objectif : augmenter de 5 M€ la contribution de l'Etat au Bureau Export, ce qui aurait un effet d'entraînement sur les investissements de l'ensemble des professionnels (producteurs phonographiques, spectacle vivant, etc.) et pourrait conduire à un doublement des revenus directs à l'export à un horizon rapide.

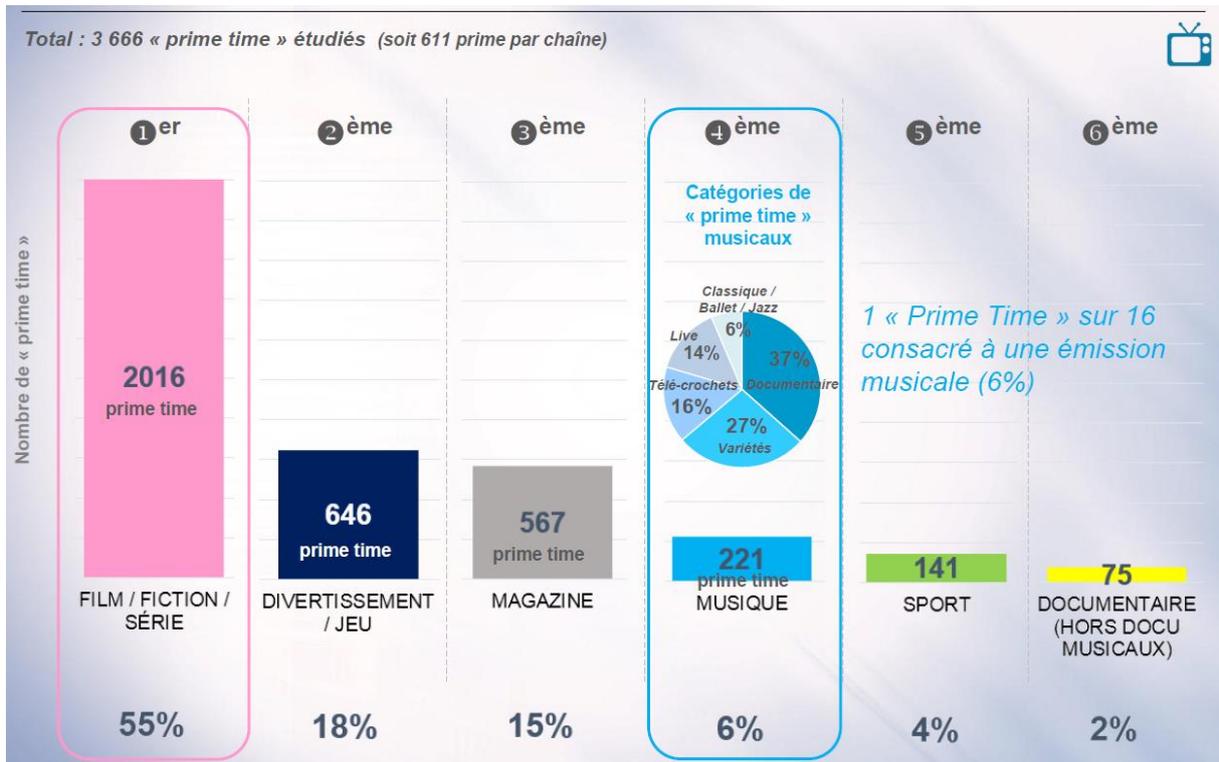
f) Musique et médias

L'effet prescripteur du passage d'un artiste à la télévision et de la diffusion d'un titre à la radio reste incontournable malgré la montée en puissance de sites de partage vidéos et de la musique en stream.

- La musique reste le parent pauvre des émissions en prime-time : 6% d'émissions musicales sur la période mai 2015 à décembre 2016.

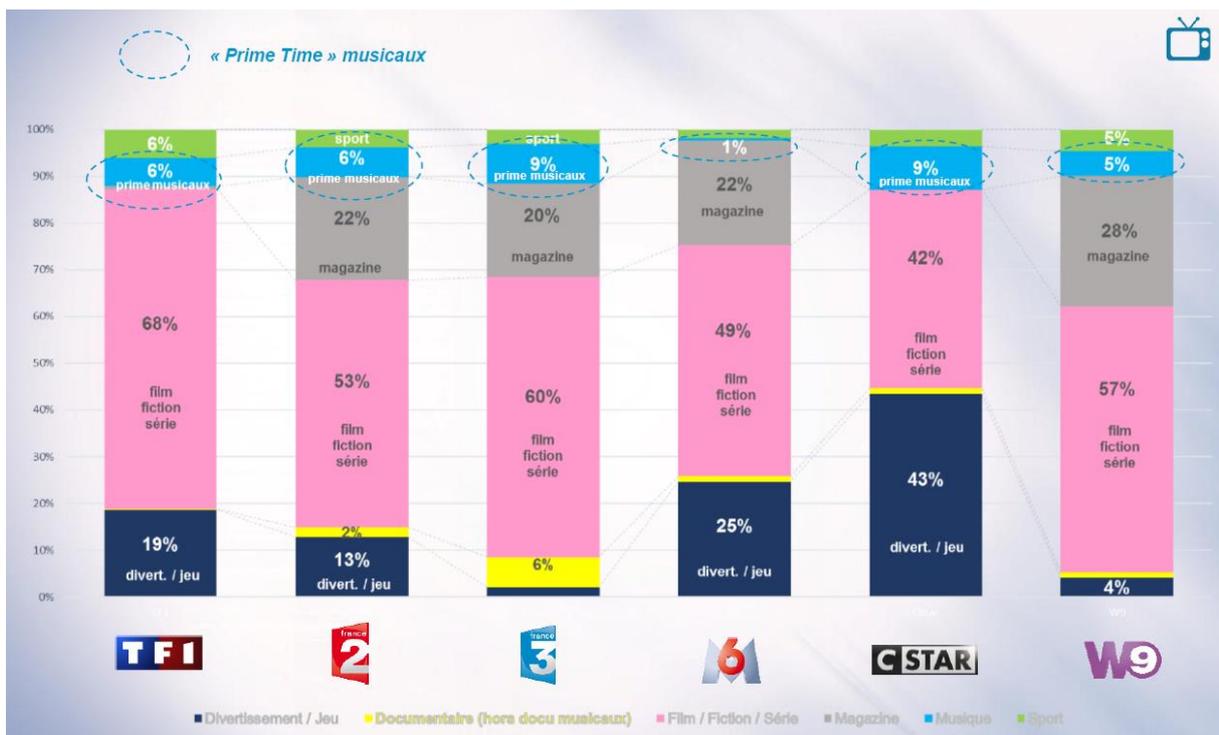
Analyse de l'offre en « Prime time »

Période étudiée : mai 2015/décembre 2016 (Étude réalisée par TPLM/Source YACAST)



Synthèse de l'offre par chaîne

Période étudiée : mai 2015/décembre 2016 (Étude réalisée par TPLM/Source YACAST)



La musique doit occuper toute la place qu'elle mérite sur l'ensemble des chaînes généralistes, qui restent fortement prescriptrices, et l'UPFI demandera aux Pouvoirs Publics d'en faire un sujet prioritaire.

g) Créer une grande école des métiers de la musique dans le cadre d'un partenariat public/privé

L'initiative prise par Xavier Niel et un certain nombre d'investisseurs de créer une école de formation autour des métiers du numérique à la Halle Freyssinet a suscité beaucoup d'intérêt. Le secteur de la musique, au sens large du terme, a un poids beaucoup plus relatif mais l'UPFI considère qu'une vaste réflexion doit s'engager avec l'ensemble des professionnels de la musique et les pouvoirs publics pour étudier la faisabilité de la création d'une école qui apporterait une formation à l'ensemble des métiers de notre secteur. Selon nous, celle-ci n'aurait de sens que si elle était portée à la fois par les opérateurs privés et par l'Etat.

3. La concentration dans l'industrie musicale : une préoccupation permanente qui nécessite un devoir de vigilance

a) 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 est synonyme d'ouverture à l'international et d'un meilleur accès au marché, compte-tenu de l'abaissement de la barrière à l'entrée que présente la distribution dématérialisée.

Pour autant, il est fondamental que les modèles qui offrent le plus de perspectives sur le long terme, 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.

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

- Fortes d'une part de marché en distribution de l'ordre de 70% dans la musique enregistrée et avec un leadership sur le segment des artistes ultra confirmés et sur le fonds de catalogue, les Majors ont été en capacité d'obtenir des avantages significatifs de la part des services de streaming au cours de la période passée (minima garantis, avances financières, rémunération part de marché garantie, prise de participation financière sous forme de BSA).
- La position dominante des Majors résulte également 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.

- 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.

C'est pourquoi, la plupart des producteurs indépendants mondiaux se sont regroupés autour de MERLIN pour lui confier le soin de négocier collectivement des accords-cadres avec les principales plateformes numériques et de les administrer.

Favoriser l'émergence de champions indépendants dans la production musicale

Le marché de la musique enregistrée reste très concentré (la part de marché des producteurs indépendants s'établit à 30% en 2016, source GFK) alors que les producteurs indépendants sont à l'initiative de la réalisation de 80% des albums produits chaque année en France.

La diversité musicale peut exister que si le pluralisme des acteurs qui y contribue est préservé.

La nomination de Françoise NYSSSEN, une personnalité issue de la société civile et qui a dirigé une entreprise multiculturelle créative et de taille humaine, constitue un signal encourageant pour l'ensemble des PME culturelles. Nul doute que Françoise NYSSSEN apportera un regard attentif à la nécessité de favoriser le développement de champions indépendants dans la production musicale.

7 enjeux, 12 mesures prioritaires

1. L'enjeu : pour un développement équilibré du streaming

Les mesures

- Pour un modèle de répartition calculé sur la consommation de chaque abonnement (user centric) et non au prorata de l'ensemble des streams
- Préserver la diversité des playlists/ outils de recommandation via un quota de titres francophones si nécessaire
- Etablir un véritable régime de responsabilité à la charge des hébergeurs au niveau européen

2. L'enjeu : renouveler le pacte de confiance entre artistes interprètes et producteurs de phonogrammes

Les mesures

- S'accorder d'ici la date d'anniversaire de la Loi LCAP sur une rémunération minimale pour le streaming
- Mettre en œuvre un guide de bonnes pratiques pour renforcer la transparence concernant les relevés de royalties

3. L'enjeu : consolider les mécanismes de financement de la production phonographique

Les mesures

- Pérenniser et intensifier le crédit d'impôt à la production phonographique
- Accroître l'intervention de l'IFCIC en faveur des PME culturelles

4. L'enjeu : revaloriser la Rémunération Equitable et adapter le régime de la Copie Privée aux nouveaux usages

Les mesures

- Procéder à une 2^{ème} étape dans le processus de revalorisation des barèmes de la rémunération équitable
- Aboutir à une actualisation des barèmes dans le cadre des travaux de la commission de la Copie Privée et se projeter sur les nouveaux usages

5. L'enjeu : faire de l'international un objectif majeur

La mesure

- Augmenter de 5 M€ la contribution de l'Etat au Bureau Export pour démultiplier la contribution de l'export au rayonnement de nos artistes et de notre production

6. L'enjeu : la musique doit être une composante importante des programmes des chaînes de télévision généralistes

Les mesures

- Permettre une véritable concertation entre les opérateurs TV, privés et publics, et le secteur musical et renforcer les investissements dans le domaine musical pour le service public

7. L'enjeu : créer une grande école des métiers de la musique dans le cadre d'un partenariat public/privé

Les indépendants : une force au niveau international

MERLIN

MERLIN est une agence internationale, basée à Londres, en charge de la négociation d'octrois de licences vis-à-vis des services de musique en ligne opérant dans les domaines autres que le téléchargement. Elle regroupe aujourd'hui plus de 20 000 labels indépendants présents dans 51 pays et pèse 12% du total du marché de la musique en ligne.

Depuis le démarrage de ses activités en 2008, MERLIN a conclu des accords avec des acteurs clés du numérique : Sound Cloud, YouTube, Spotify, Pandora, Google Play, Deezer, Vevo.

Grâce à sa maîtrise des coûts de gestion, MERLIN affiche aujourd'hui un taux de retenue extrêmement faible de 1,5% des revenus qu'elle perçoit pour le compte de ses membres.

IMPALA

Fondé en 2000, IMPALA regroupe aujourd'hui 4 000 membres. Basé à Bruxelles, IMPALA est un interlocuteur reconnu de la Commission Européenne et du Parlement européen.

IMPALA a joué un rôle particulièrement actif dans le combat contre la concentration du marché de la production phonographique et de l'édition musicale. Son intervention en 2012, au moment du rachat d'EMI recording par Universal Music et de la cession de certains actifs à WMG, a permis de conclure un accord avec WMG conduisant à la rétrocession d'un certain nombre de catalogues à des labels indépendants du monde entier.

WIN

WIN est le porte-voix des labels indépendants au niveau mondial. Son rôle est plus particulièrement actif à l'extérieur de l'Europe pour aider les labels indépendants à se structurer de façon collective dans un certain nombre de pays, notamment émergents. Elle a été à l'initiative de la publication de la « The Fair Digital Deals Declaration » le 14 juillet 2014 en réponse au débat sur le partage de la valeur entre artistes et producteurs à l'ère du numérique.