

MUSIQUE ÉQUITABLE : TRANSPARENCE ET FLUX DE PAIEMENTS DANS L'INDUSTRIE

Des recommandations visant
à améliorer la transparence,
à réduire la friction et à promouvoir
l'équité dans l'industrie musicale.

Initiative
Rethink Music

Un projet du Berklee
Institute of Creative
Entrepreneurship
(BerkleeICE)

Boston,
Massachusetts
USA

AUTHORED BY

**RETHINK
MUSIC**

AN INITIATIVE OF
BerkleeICE
Institute for Creative Entrepreneurship

RÉSUMÉ ANALYTIQUE

La portée exceptionnelle d'Internet et l'émergence d'une gamme de nouvelles technologies numériques ont pratiquement changé tous les aspects de l'industrie de la musique, autant pour les fans que pour les créateurs. Tandis que les consommateurs disposent de beaucoup plus d'options, ces innovations qui ont bouleversées le marché supposent une série de défis importants aux créateurs, producteurs et distributeurs de musique. Après une année d'étude, **l'initiative Rethink Music** du **Berklee Institute of Creative Entrepreneurship** a essayé d'identifier les obstacles sous-jacents à ces nouveaux développements et proposer des solutions visant à améliorer la transparence, accélérer les transactions et les flux de trésorerie, ainsi qu'à réduire les inefficacités d'une industrie musicale représentant 45 milliards de dollars à travers le monde (en incluant les interprétations en direct).

RÉSUMÉ ANALYTIQUE (SUITE)

Les musiciens ont du mal à trouver de l'équilibre entre leur passion pour la musique et le besoin d'être informé ou d'être vigilant sur les récompenses financières de leurs talents. Sur les 15 milliards de dollars de revenus musicaux enregistrés à l'échelle mondiale pour les phonogrammes publiés par l'IFPI pour l'année 2014, seule une fine partie de cet argent, en dehors des avances de l'enregistrement initiaux, est finalement distribuée aux artistes comme revenus en cours. Les cycles de production rapide, la prolifération des services en ligne et des structures d'octroi de licences rendent les finances et les revenus encore plus complexes à comprendre et à gérer. Pour trouver le bon équilibre, nous devons répondre à une question difficile : Les structures de rémunération sont-elles transparentes?

BESOIN DE PLUS DE TRANSPARENCE

Actuellement, le secteur de la musique traite forcément des millions de micro-transactions chaque jour, en générant des revenus - en fractions de centimes - sur des chansons et des albums. Les nouvelles technologie devraient rendre ce processus transparent.

Sur le marché numérique, par exemple, les œuvres des créateurs de musique sont maintenant disponibles en grande quantité, sur différentes plateformes et en différents modèles. Le système devrait permettre l'accès électronique aux informations sur les redevances musicales en temps réel. Au lieu de cela, les artistes reçoivent généralement une pile de papiers lourds. Comment surmonter les obstacles et les paradigmes dépassés de l'industrie de la musique pour lui permettre d'atteindre un niveau élevé de transparence ?

La consommation de musique change également du statut de propriété à celui d'accès. Une étude menée par le groupe Nielson a révélé que 164 milliards de morceaux sur demande ont été

es du streaming peuvent sembler lamentablement faibles par rapport à la vente d'une chanson enregistrée, mais ces deux modèles économiques sont complètement différents. Certains éditeurs comme Kobalt signalent que Spotify dépasse maintenant iTunes en termes de revenus, bien que le taux de pénétration des services de streaming varie encore fortement dans les différentes régions du monde.

De nombreuses questions concernant la transparence des paiements méritent notre attention. Dans un monde où les informations sont facilement accessibles et où les micro-paiements peuvent être contrôlés, il devrait être simple de rendre des compte. Cependant, l'industrie repose encore de nos jours sur des services et des intermédiaires pour fournir des données complètes, lisibles, actualisées sur les ventes et les utilisations de la musique dans un format normalisé. Ainsi, alors que les services de streaming sont en passe de devenir les principaux acteurs du secteur, les artistes restent profondément sceptiques sur leurs modèles d'affaires et de revenus.

Bien que les services de streaming paient le même pourcentage de leurs revenus (70 %) aux ayants-droits que pour un téléchargement vendu sur iTunes, le faible niveau de rémunération qui en découle et la présence de nombreux.

diffusées à travers les plateformes audio et vidéo tandis que les ventes de CD et de cassettes ont connu une baisse. Selon les études d'ABI, d'ici à la fin de 2018, il y aura 191 millions d'abonnés au streaming représentant l'impressionnant revenu cumulé de 46 milliards de dollars. Bien que les services de streaming paient le même pourcentage de leurs revenus (70 pour cent) aux ayants-droits que pour un téléchargement vendu sur iTunes, le faible niveau de rémunération qui en découle et la présence de nombreux intermédiaires inquiètent. Les redevanc-

TRANSPARENCE SUR LES REVENUS ET LES PAIEMENTS

Les informations fournies aux artistes lors du paiement des redevances sont souvent opaques et les artistes ont souvent du mal à comprendre les paiements et les comptabilités qu'ils reçoivent. Cette opacité peut être avantageuse aux intermédiaires.

Souvent, d'importants fonds ne sont pas versés à leurs justes bénéficiaires. Malgré les tentatives de l'industrie

EXECUTIVE SUMMARY (CONT.)

pas versés à leurs justes bénéficiaires. Malgré les tentatives de l'industrie pour la mise en œuvre d'identifiants uniques tels que le Code international normalisé des enregistrements (ISRC) pour les phonogrammes et le Code international normalisé des œuvres musicales (ISWC) pour des œuvres musicales, ces identifiants sont souvent mal connectés aux œuvres musicales. Par ailleurs, les ayants-droits musicaux insistent souvent sur le fait qu'ils doivent définir leurs propres normes par rapport aux données collectées par les services numériques, ce qui signifie qu'il n'existe pas encore de norme de production commune et des douzaines de services finissent par établir des rapports sur des formats différents. Ce système constitue une improductivité flagrante.

Une fois que les maisons de disques ont reçu leurs fonds des services de streaming, ils paient les artistes sur la base de contrats de production qui présentent généralement de faibles taux de redevances (établis pour les support physique) et de nombreuses déductions, suivies par la récupération des avances. Le résultat final : il n'y a presque pas de redevances qui reviennent aux artistes.

En revanche, aux États-Unis, certains services non interactifs atteignent une meilleure transparence en ce qui concerne leurs paiements parce que ces redevances sont collectées par SoundExchange, qui reverse directement les taux légaux fixés par le Copyright Royalty Board, sans passer par des intermédiaires.

LA BOÎTE NOIRE

De grandes réserves de revenus de redevances se retrouvent hors de la portée des artistes, dans une sorte de «boîte noire» - où les propriétaires légitimes de ces revenus ne peuvent pas être identifiés avec précision en raison de l'absence d'un système appliqué à l'ensemble du secteur afin de lier l'utilisation à la propriété des droits.

Les grandes maisons de disques et les éditeurs reçoivent souvent des avances de paiement des services de streaming et personne ne sait ce que deviennent ces fonds avancés lorsqu'ils ne correspondent pas intégralement à la musique diffusée pendant la période d'avance.

Les grandes maisons de disques sont également actionnaires de la majorité des services de streaming – en échange de délivrer des licences sur leurs catalogues à des taux inférieurs au marché. Lorsque les dividendes de ces actions sont encaissés, ils ne sont pas reversés aux artistes correspondant au dit catalogue.

Dans de nombreux cas, les paiements de droits de reproduction mécanique, les paiements des sociétés d'auteurs, et autres redevances similaires ne parviennent pas aux réels ayants-droits pour les mêmes raisons - et il existe peu d'incitations financières pour ceux qui perçoivent ces revenus à retrouver les légitimes ayants-droits. ➡

U.S. COPYRIGHT OFFICE RECOMMENDATIONS

Dans de nombreux cas, les paiements de droits de reproduction mécanique, les paiements des sociétés d'auteurs, et autres redevances similaires ne parviennent pas aux réels ayants-droits pour les mêmes raisons - et il existe peu d'incitations financières pour ceux qui perçoivent ces revenus à retrouver les légitimes ayants-droits.

Une plus grande parité dans le traitement des œuvres musicales et des phonogrammes pour réduire considérablement l'influence du gouvernement dans la détermination des taux de redevances à travers une grande variété de services et ramener les compositions musicales et les phonogrammes sur un niveau de concurrence plus équitable.

Une protection fédérale en bonne et due forme des phonogrammes réalisés avant le 15 février 1972 qui vienne combler les lacunes injustifiables dans la législation régissant le droit d'auteur.

Un droit complet de communication publique des phonogrammes, pour l'harmoniser à celui du reste du monde.

Réviser ou éliminer les décrets régissant l'ASCAP et BMI qui datent de plusieurs décennies.

Éliminer les restrictions sur les taux des phonogrammes dans la fixation des taux des œuvres musicales.

Permettre le groupage des droits, transformer les sociétés d'auteurs en des organisations de défense globale des droits musicaux, comme celles qui existent en Europe et partout dans le monde.

Changer le système de licence de reproduction mécanique.

Étendre le système de licence à la radio terrestre, en supposant que le Congrès va accorder un droit absolu d'exécution des enregistrements sonores.

Encourager le secteur privé à créer une base de données générale des informations sur les détenteurs des droits musicaux avec des identifiants universels et des normes de communication standardisées.

Instaurer une plus grande transparence dans le calcul des redevances et l'exécution des paiements correspondants.

RECOMMANDATIONS ET CONCLUSION

Bien qu'il s'agisse d'un premier pas dans la bonne direction, nous estimons que les recommandations du Bureau du Copyright peuvent être élargies afin de permettre la création d'une industrie musicale plus transparente et plus équitable. Pour cela, nous militons en faveur de :

1

L'élaboration d'une «Déclaration des droits des créateurs.»

- Chaque créateur mérite d'être équitablement rémunéré pour l'utilisation de ses œuvres.
- Chaque créateur doit connaître exactement où et quand son œuvre est utilisée ou interprétée.
- Chaque créateur doit recevoir des comptes rendus de façon constante sur les utilisations de ses œuvres (pas plus de 30 jours en arriéré pour des utilisations numériques et 90 jours pour d'autres utilisations).
- Chaque auteur créateur doit être reconnu pour la création de ses œuvres par l'identification sur les exécutions ou les utilisations numériques.
- Chaque créateur doit connaître tous les flux de paiement de ses redevances (par exemple, quel intermédiaire en touche un pourcentage et de combien).
- Chaque créateur a le droit de fixer le prix de ses œuvres sur la base d'un taux de marché juste.

2

Une certification « musique équitable » pour la transparence des services numériques et des maisons de disques.

4

L'enquête sur la technologie de blockchain et crypto-monnaies pour gérer et suivre directement les paiements en ligne à travers la chaîne de valeur depuis les fans jusqu'aux créateurs de musique.

3

La création d'une base de données décentralisée et réalisable des droits.

5

Éduquer toutes sortes de créateurs de musique sur leurs droits et le fonctionnement de l'industrie de la musique.

Study Details

PLUS DE CHANSONS, PLUS D'OPTIONS, PLUS D'AUDIENCE. OÙ EST L'ARGENT?

L'industrie de musique a connu une période turbulente pendant les 15 dernières années. La presse annonce entre autres la mort de l'industrie, avec des revenus considérablement diminués, même si la tendance est à la hausse ces dernières années. En général, on pourrait dire que l'industrie musicale en 2015 est à la fois à son meilleur et pire moment. Pour les consommateurs occasionnels et les fans les plus dévoués, il s'agit tout simplement du paradis du mélomane. Sur iTunes, YouTube, les jeux vidéo, la radio satellite, la musique, qu'elle soit à gratuite ou payant, est maintenant disponible dans plus d'endroits et sous plus de formats qu'à toute autre époque de l'histoire de l'humanité, via un éventail de choix et de plateformes légales qui étaient pratiquement impensables il y a 10 ou 15 ans.

Toutefois, malgré les progrès technologiques existants et la disponibilité des produits de consommation à portée de main, l'industrie de la musique continue en effet à faire face à de nombreuses difficultés, comme depuis des décennies, mais tout particulièrement pendant ces 15 dernières années. Au premier rang de ces difficultés figure une sempiternelle question qui devient assourdissante : Pourquoi les créateurs, les auteurs talentueux et passionnés, ainsi que les artistes peinent encore à bénéficier d'une juste rémunération pour leurs efforts, alors qu'on enregistre plus de chansons et qu'il y a plus d'auditeurs que jamais ?

Malheureusement, l'adage « follow the money » (suivez l'argent) ne conduit qu'à une forêt dense de micro-paiements et de «boîtes noires» où les relations entre les droits, les redevances, les processus et les participants, sont, aux yeux de nombreuses

personnes, délibérément occultés ou, au mieux, sont devenues désespérément complexes et désuètes. Des événements rémunérateurs comme les interprétations, les enregistrements ou les publications ont bien lieu, mais les paiements résultant qui sont versés en miettes aux artistes, aux écrivains et aux producteurs sont basés sur une série de structures, de technologies, de formules et de méthodes dépassées qui sont manifestement incapables de suivre le rythme propre à la création et la consommation de musique de nos jours. La technologie et les bien-nommées big data devraient résoudre en théorie la plupart de ces problèmes, alors pourquoi l'industrie de la musique (et d'autres industries créatives) n'a pas été plus agressive dans l'adoption des systèmes susceptibles de suivre exactement les achats et la consommation des musiques, et reverser les paiements correspondants aux artistes et aux auteurs-compositeurs ?

Rethink Music a entrepris toute une année d'étude pour mieux comprendre ce qui se passe réellement et comment certains de ces problèmes pourraient être résolus. Ce document explique certains éléments clé de l'industrie de la musique qui semblent ne jamais changer, mais également les avancées et les obstacles. En outre, alors que ce document fait des recommandations en vue d'améliorer la transparence, minimiser la friction opérationnelle, et réduire les inefficacités accumulées du marché d'environ 25 milliards de dollars de la musique protégée par le droit d'auteur (à savoir enregistrée et écrite/composée), nous pensons que ce travail permettra d'attirer l'attention de toutes les parties prenantes de l'industrie musicale sur ce nouvel environnement en évolution rapide et qui représente près de 45 milliards de dollars dans le monde (en comptant les interprétations en direct).¹

DÉMYSTIFIER LA COMPLEXITÉ ACCRUE

Par nécessité, les musiciens sont des entrepreneurs, ils démarrent leurs propres entreprises le premier jour qu'ils perçoivent de l'ar-

un regard vigilant sur les aspects financiers de l'entreprise. Plusieurs artistes se tournent vers des intermédiaires comme les maisons de disques, les éditeurs et les managers pour survenir à leur besoin au fur et à mesure que leur activité se développe. Cependant, l'établissement de partenariats musique et marque plus créatifs, les cycles de lancement de plus en plus rapides des albums et des singles, la prolifération des services et des sources en ligne, ainsi que des structures inventives de licences transforment de façon collective non seulement les interactions entre les artistes et les fans, mais aussi les offres de ces intermédiaires et d'autres industries de soutien (telles que le financement collaboratif et l'agrégation des données). Il en résulte un réseau complexe de millions de micro-opérations au fur et à mesure que les musiciens, les fans et les consommateurs achètent et vendent la musique. Pour un nombre croissant de musiciens, ces nouvelles opportunités émergentes de licences et de distribution des contenus qui étaient une source supplémentaire de revenus sont rapidement devenues leur principale rémunération. Avoir une présence en ligne s'impose comme une nécessité pour bâtir une carrière au plan national et international, dans les oreilles des fans et des auditeurs, et cet impératif s'impose de plus en plus à mesure que les jeunes auditeurs consomment la musique complètement sur les médias en ligne.

Alors qu'il est connu de tous que l'argent est le principal facteur de motivation pour certains, il n'est absolument pas le seul moteur. La plupart des musiciens poursuivent sans relâche leur passion malgré tous les obstacles, mais juste un petit pourcentage émerge dans la stratosphère des célébrités à l'échelle nationale et internationale. Les autres parties prenantes, telles que celles impliquées dans la promotion, la production et la distribution de la musique enregistrée comme un produit sont souvent orientées moins par passion que par les bénéfices, et cette situation est tout à fait justifiable. Nous pensons qu'il est essentiel pour les créateurs de musique de ne pas avoir à choisir entre art et résultats financiers et qu'il devrait plutôt être habilités à contrôler davantage leurs flux de revenus. L'art et le commerce peuvent et doivent coexister en synergie sans avoir à se justifier dans l'industrie de la musique. Si un grand groupe de musique ne contrôle pas les résultats commerciaux de ses efforts, une formidable opportunité sera gâchée. « Nous l'avons toujours dit qu'il serait pathétique d'être un bon musicien et mauvais aux affaires », a déclaré Paul McGuinness, manager de U2 pendant plus de trois décennies.²

Pour atteindre cet équilibre, l'industrie doit répondre à une question difficile : Les structures de rémunération et le partage de la valeur entre les différentes parties prenantes sont-ils équilibrés ? Par exemple, combien

est-ce que les musiciens gagnent exactement de leurs œuvres, leurs interprétations et leurs enregistrements ? Et puisque de nombreux créateurs se concentrent essentiellement sur leur musique, qui donc collecte, représente et distribue les revenus de cette musique - et comment ? Au fur et à mesure que l'industrie se complexifie (grâce aux nouveaux réseaux et aux médias), il existe de plus en plus d'organisations et des industries de soutien qui œuvrent à rendre disponible les contenus que nous écoutons et achetons chaque jour. Mais à quel coût et qui en bénéficie ?

Compte tenu du caractère essentiellement privé des relations financières très particulières qui existent entre les artistes, les auteurs, les maisons de disques et les éditeurs, nous disposons d'une visibilité sur les revenus perçus par les musiciens en contre partie de leurs compositions, leurs interprétations et leurs enregistrements très limitée. Alors que la partie correspondante aux ventes de musique, les abonnements de streaming, et les revenus de synchronisation attribuable à la musique enregistrée et susceptible de rémunérer les artistes interprètes pourrait atteindre 3 milliards de dollars au niveau global (en utilisant une méthode d'approximation assez forte), sur les 15 milliards de dollars du total de revenus de la musique enregistrée identifiés dans le rapport de 2014 de l'IFPI, seule une petite partie de cet argent en dehors du paiement des avances est finalement versée aux artistes comme un revenu récurrent. Une autre partie de ces revenus est versée aux compositeurs et paroliers - les auteurs moins visibles impliqués dans la création des compositions musicales - à hauteur de 3,5 milliards de dollars, légèrement supérieure à 50% des recettes mondiales de la vente, communication publique, et autres utilisations des œuvres musicales ou ce qu'on appelle familièrement les «chansons» (c'est-à-dire la composition musicale et les paroles). Partout dans le monde, une grande partie des revenus provenant des œuvres musicales circule entre les organisations de gestion collective des droits d'auteurs (telles que : ASCAP, BMI et SESAC aux États-Unis; SACEM en France; et GEMA en Allemagne). De petites portions sont versées directement à travers des contrats de licence (par exemple, les paiements de licence de reproduction mécanique effectués par les maisons de disques aux éditeurs aux États-Unis).

—

TRANSPARENCE DANS L'INDUSTRIE DE LA MUSIQUE ET FLUX MONÉTAIRES

Comme peu d'industries, l'industrie de la musique mod-

¹ Price, Waterhouse, Coopers, LLP. & Ovum (2015). Global entertainment and Media Outlook, 2015-2019.

² Carr, David. "Media Age Business Tips From U2." The New York Times, Nov. 28, 2005.

erne implique de façon intrinsèque le traitement de millions de micro-transactions liées aux revenus générés au quotidien par des chansons et des albums. Dans plusieurs cas, les parties prenantes gagnent des fractions de centimes réparties entre les milliers ou les millions de transactions. Les nouvelles technologies doivent avoir la capacité de créer un niveau élevé de transparence dans ce processus. Cette transparence a été très absente dans l'industrie de la musique ; au lieu de ça, l'industrie a déployé à bien des égards des structures, des technologies et des processus moins transparents que ce que permettait l'évolution au fil des décennies d'une ère où la musique était traitée comme un produit à un environnement où la musique est un service. Le résultat de cette application inégale de la technologie est sans doute une inadéquation spectaculaire qui crée

Le résultat de cette application inégale de la technologie est sans doute une inadéquation spectaculaire qui crée de la friction, de l'opacité et de la frustration.

de la friction, de l'opacité et de la frustration.

En outre, alors que la relation entre un artiste et une maison de disque est souvent présentée comme un investissement dans la musique de celui-ci, le label fournissant les fonds d'aide à l'enregistrement, au marketing, et aux tournées, il est important de souligner que cette relation est très différente de celle qui existe entre un entrepreneur numérique et un investisseur de capital risque. Un investisseur acquiert certaines parties du capital d'une entreprise en amorçage et des dividendes ne sont finalement obtenus que lorsque cette société fait l'objet d'une acquisition, d'une entrée en bourse, ou le cas échéant d'une liquidation. En revanche, une maison de disque acquiert souvent grâce à un paiement anticipé, un droit exclusif de publier et distribuer les œuvres des musiciens. Dans les accords dits de 360 degrés, ce droit se développe pour inclure une partie des revenus provenant de multiples canaux (par exemple, les concerts, le merchandising, etc.). En outre, les revenus versés à l'artiste pour ces droits, ainsi que les coûts des autres services fournis par la maison de disques (par exemple, la distribution, le marketing, même les redevances de reproduction mécanique, etc.) peuvent être traités comme une avance récupérable, semblable à un prêt, plutôt qu'une participation au capital. Ainsi, alors que seul quelques startups technologiques reversent le cas échéant une partie de leurs revenus directement à leur investisseur, les artistes musiciens remboursent leurs investisseurs uniquement sur la portion des revenus qui leur corresponde en tant qu'artiste, une partie qui peut varier de 5 à 25% des ventes de musiques enregistrées (ou d'un plus grand pourcentage

pour les sources de revenus supplémentaires couvertes par les accords 360 degrés). Toutefois, et cela permet de souligner une autre dimension de la complexité de l'industrie, les artistes peuvent aussi gagner d'autres revenus sur la musique enregistrée complètement en dehors des avances récupérables, à l'instar des redevances collectées de la webdiffusion ou de la communication publique par satellite aux États-Unis.

De nos jours, les revenus de la musique enregistrée sont répartis sur un éventail de canaux, notamment une douzaine au moins de grands services de streaming en ligne, iTunes, Google Play, Amazon, et d'autres sources de téléchargement. Nous comptons également de nombreux distributeurs physiques tels que les boutiques en ligne et les points de vente physique, ces derniers génèrent un certain montant de revenus pour les ayants-droits et les créateurs. Sur le marché numérique, par exemple, les œuvres des créateurs de musique sont maintenant disponibles en grande quantité, sur différentes plateformes et sous différents modèles :

Copies téléchargées, c'est le système qui permet au consommateur d'acheter une licence de la copie de la chanson, cette copie est téléchargée en permanence sur un ordinateur ou un autre appareil. La boutique de musique d'iTunes est un exemple de ce modèle.

Modèles payant interactif ou à la demande qui permettent à un consommateur de choisir une musique à écouter et de sauvegarder une copie sur son appareil, il pourra l'utiliser aussi longtemps qu'il est abonné. Ces modèles sont typiquement désignés comme des services « interactifs » ou « à la demande ».
Le service d'abonnement premium de Spotify est un exemple de ce modèle.

Modèles financés par la publicité qui permettent à un consommateur de choisir une musique à écouter en échange des annonces vidéo ou audio. Ces modèles sont parfois appelés des services « interactifs ». Des exemples de ce modèle sont le service gratuit, financé par la publicité de Spotify, ou YouTube.

Modèles financés par la publicité ou l'abonnement qui consistent à fournir la musique aux auditeurs selon le genre ou des recommandations programmées. Ces services sont habituellement appelés « non interactifs » parce que l'utilisateur

n'a pas de contrôle sur les chansons qu'il pourra écouter exactement. Pandora est un exemple de ce type de service de streaming.

Il devrait être assez simple de permettre aux créateurs d'accéder à une application ou à une page web qui rende accessible de façon électronique en temps réel et de façon détaillée les informations générales relatives aux revenus des ventes ou des reproductions en streaming sur ces plateformes – des données qui pourraient être utilisées pour fournir des analyses utiles similaire à une plateforme de services bancaires en ligne – et qui pourrait éventuellement offrir une gamme de services bancaires aux créateurs si les données transparentes sur les revenus étaient accessibles. Cependant, dans de nombreux cas, les relevés de redevances parviennent encore de nos jours dans le bureau d'un manager sous la forme d'une lourde pile de papiers. Les données sont soit trop dispersées ou compliquées pour être utiles ou manquent de détails pertinents et de présentation utile. Et cela est souvent dû au fait que les éditeurs ou les maisons de disques n'ont pas eux-mêmes d'informations précises et rapides.

En dehors de l'industrie musicale, les entreprises s'intéressent depuis longtemps aux nouveaux systèmes d'informations, de production de rapport et d'analyse modernes. Comment surmonter les obstacles et les paradigmes dépassés de l'industrie de la musique pour lui permettre d'atteindre un niveau élevé de transparence ?

FLUX MONÉTAIRE

L'acquisition et la consommation de la musique devient rapidement une offre numérique dans sa quasi-totalité. Le système de réseau et les fichiers numériques ont changé la façon dont la majorité des personnes perçoivent l'acquisition de la musique, le changement le plus notable survenant en 1999 avec le lancement de Napster. Il a conditionné les auditeurs à chercher et à obtenir des chansons en ligne – et malheureusement, dans le processus, la valeur perçue de la musique a chuté de près de 15\$ par album à presque rien, créant au passage un grand vide dans le modèle de revenus de l'industrie. Malgré le lancement d'iTunes quelques années plus tard et le début de la vente des singles à 99 cents comme une alternative de paiement, ce processus n'a pas eu autant de succès que le modèle gratuit auquel les consommateurs s'étaient habitués rapidement. En outre, le «dégrouper» des albums en des morceaux à 99 cents aurait eu son impact négatif sur les principaux revenus de la musique enregistrée. Au fur et à mesure que les consommateurs achetaient

seulement les morceaux qu'ils désiraient le plus, les dépenses totales liées à l'achat d'albums ont chuté de façon disproportionnée.³

Au cours des cinq dernières années, un autre changement considérable s'est opéré dans la mesure où les consommateurs ont délaissé le modèle de la propriété en faveur du modèle de l'accès. Selon l'étude Musique 360 de Nielsen en 2014, 164 milliards de morceaux à la demande étaient diffusés sur des plateformes de streaming audio et vidéo en 2014, une montée en flèche par rapport aux 106 milliards enregistrés en 2013.⁴ Les ventes de CD et de cassettes ont chuté. (Le vinyle a fait état d'une autre année de croissance modeste des ventes au fur et à mesure qu'il réapparaît comme un support marginal apprécié par les audiophiles). Cette popularité croissante des services de streaming permet aux fournisseurs d'acquérir des millions d'auditeurs et leurs flux de revenus commencent à être importants. Comme la radio, ils diffusent le plus souvent, mais pas toujours, de la musique gratuitement aux auditeurs qui acceptent de la publicité en échange. Les services de streaming comptent transformer un nombre important d'auditeurs vers leurs abonnements payants sans publicité, qui génèrent plus de revenus que l'écoute financée par la publicité. Le nombre d'abonnés augmente rapidement (en dépit des débats quant à savoir si le modèle fondé sur la publicité encourage cette adoption) et les services paient environ 70% du total de leurs revenus aux ayants-droits (le même pourcentage est considéré comme une vente iTunes). L'étude d'ABI indique que, vers la fin de l'année 2018, ces services vont atteindre 191 millions d'abonnés, ce qui génèrera l'importante somme de 46 milliards de dollars en revenus cumulés depuis le lancement des services.⁵ Toutefois, de nombreuses préoccupations et controverses demeurent.

Par exemple, il y a eu récemment une vague de publicité négative au sujet du faible niveau de rémunération des artistes et des auteurs par les services de streaming. Cependant, les services de streaming paient à peu près le même pourcentage de leurs revenus (70%) aux ayants-droits qu'iTunes sur les ventes de téléchargement pendant ces 12 dernières années. Les médias indiquent que seulement quelques centimes si ce n'est rien du tout sont payés en tant que redevances, mais le plus souvent, cette couverture médiatique reste incorrecte car elle ne précise pas la nature des clauses contractuelles ou alors ne mentionne que la rémunération totale, sans présenter les détails sur les flux de paiement, comme par exemple qui paie qui, pour quoi. Est-ce qu'il s'agit de la maison de disques, un organisme de droits d'auteur comme ASCAP ou BMI, un éditeur, etc. ? Et qui touche un pourcentage d'intermédiaire ? Ces articles omettent souvent les informations sur l'éventail des revenus à verser à l'auteur-compositeur

³ Elberse, A. (2010). Bye-bye bundles: The unbundling of music in digital channels. *Journal of Marketing*, 74(3), 107-123.

⁴ "Everyone Listens To Music, But How We Listen Is Changing." Nielsen: What People Watch, Listen To and Buy. Jan. 22, 2015. Web. Feb. 4, 2015.

⁵ "Spotify to Hold 32% of 29-Mil. Music Streaming Subscribers Forecasted for End-2013." ABI Research. Aug. 1, 2013.

ou à l'artiste, ainsi que les taux de redevances. «Je n'accorde plus d'attention aux médias grand public à ce sujet», a déclaré Larry Kenswil, ancien chef de division d'Universal Music eLabs (numérique). «Ils n'ont pas l'habitude de diffuser des informations justes et laissent de côté des faits majeurs tels que, qui a payé et combien de personnes ont contribué à la production d'une chanson ».

Les services de streaming numérique comme Spotify, Pandora et Deezer ont fait l'objet de plusieurs critiques de la part de ceux qui pensent que la diffusion gratuite de la musique financée par la publicité contribue à la dévaluation du produit et la diminution pour les artistes du niveau de redevances provenant de ces services. En novembre 2014, dans un mouvement très médiatisé, Taylor Swift a retiré toutes ses chansons de Spotify lorsque le service de streaming a refusé de limiter l'accès à sa musique uniquement aux abonnés payants. Elle a donc décidé de retirer complètement son dernier album de tous les services de streaming et a vendu plus de 7 millions de copies numériques et physiques, une partie de ce succès est éventuellement imputable à sa décision. Toutefois, les fans de Swift peuvent continuer à écouter ses anciennes chansons sur Beats Music, Rhapsody, TIDAL et Rdio puisque des accords ont été signés avec ces derniers pour la diffusion de ses chansons uniquement à travers les options payantes. De façon ironique, presque tout le catalogue de Swift est disponible à la demande sur YouTube gratuitement. Et plus récemment, sa position agressive sur les redevances a également amené Apple à accepter de verser des paiements aux ayants-droits, même pendant les périodes d'essais gratuits pour les nouveaux abonnés du nouveau service d'abonnement d'Apple Music.

Qu'est-ce qui se passe réellement ici ?

UN MODÈLE DIFFÉRENT

Alors que nous entamons des discussions sur ces nouveaux modèles de monétisation, il est important de garder à l'esprit que, tandis que les taux de paiement de redevances par service de streaming peuvent sembler lamentablement faibles par rapport à ceux perçus pour la vente d'une chanson enregistrée (par exemple le téléchargement payant d'un single), Il s'agit de deux modèles économiques complètement différents. Les téléchargements et les ventes de toutes sortes devraient être considérés comme une avance de paiement pour garantir un avenir de la consommation illimitée de la musique. Sous le modèle de vente, le même montant de revenus est collecté même si un utilisateur écoute la chanson une fois ou 1000 fois. En revanche, le streaming est fondé sur un modèle tarifaire à l'écoute,

dans lequel les paiements directs aux ayants-droits correspondent aux nombres de fois que la chanson est écoutée avec le temps, si bien qu'un type de revenus très différent est généré si une chanson est écoutée une fois seulement comparé à 1000 fois. Sous ce modèle, un utilisateur d'une chanson particulièrement actif pourrait parvenir à générer plus de revenus pour les ayants-droits que s'il avait tout simplement acheté la chanson avec un paiement unique, mais les redevances collectées pour chaque reproduction d'une chanson sont bien inférieures au prix d'achats du morceau.

Aujourd'hui, les services de streaming (avec ou sans abonnement payant) ne représentent qu'une part limitée des revenus, mais comme mentionné ci-dessus, leur utilisation est en plein essor et cela continue à prendre de l'ampleur, au point que certains éditeurs comme Kobalt signalent maintenant que Spotify a dépassé iTunes en termes de revenus ⁶ (En fait, les rapports de juillet 2015 indiquent que les ventes des copies téléchargées baissent plus rapidement que les ventes de produits sur support physique). ⁷ Par exemple, en 2014, les diffuseurs sur le Web et les fournisseurs par satellite combinés avec les services payants et financés par la publicité représentaient environ 1,87 milliards de dollars (26,7%) sur les 6,98 milliards du total de revenus de l'industrie de la musique enregistrée aux États-Unis, selon les publications de la RIAA. YouTube a indiqué avoir payé à lui seul plus d'un milliard de dollars aux ayants-droits au cours des deux dernières années. Ces catégories de revenus ont également augmenté de 25 à 34% par rapport à l'année précédente.

Le recours aux services de streaming varie également en fonction du territoire, ceci étant dû aux variations dans les régimes de licence ainsi qu'aux normes culturelles. Dans certains marchés, les formats de support physique représentent encore un pourcentage important de ventes. Par exemple, les supports physiques sont dominants dans des pays comme la France (57%), l'Afrique du Sud (62%), l'Australie (65%), l'Allemagne (70%), la Pologne (71%) et le Japon (78%). ⁸ En revanche, les revenus du streaming payant atteignent déjà 65-70% du total des revenus de la musique sur les marchés comme la Suède. ⁹ Il est surprenant que des régimes comme celui des licences collectives étendues, adoptés dans les pays nordiques depuis les années 1960, puissent faciliter l'établissement de licences et l'utilisation simplifiée de la musique, une situation qui entraîne une transition plus rapide vers les nouveaux modèles économiques. ¹⁰ (Voir Figure 1, page 10)

En parallèle avec l'émergence des services numériques et des problèmes inhérents à ce système, les modèles d'affaires associés suscitent de nombreuses questions dignes d'intérêts sur la transparence des paiements.

6
Lunden, Ingrid. "In Europe, Spotify Royalties Overtake iTunes Earnings By 13%." Tech Crunch. Nov. 4, 2014.

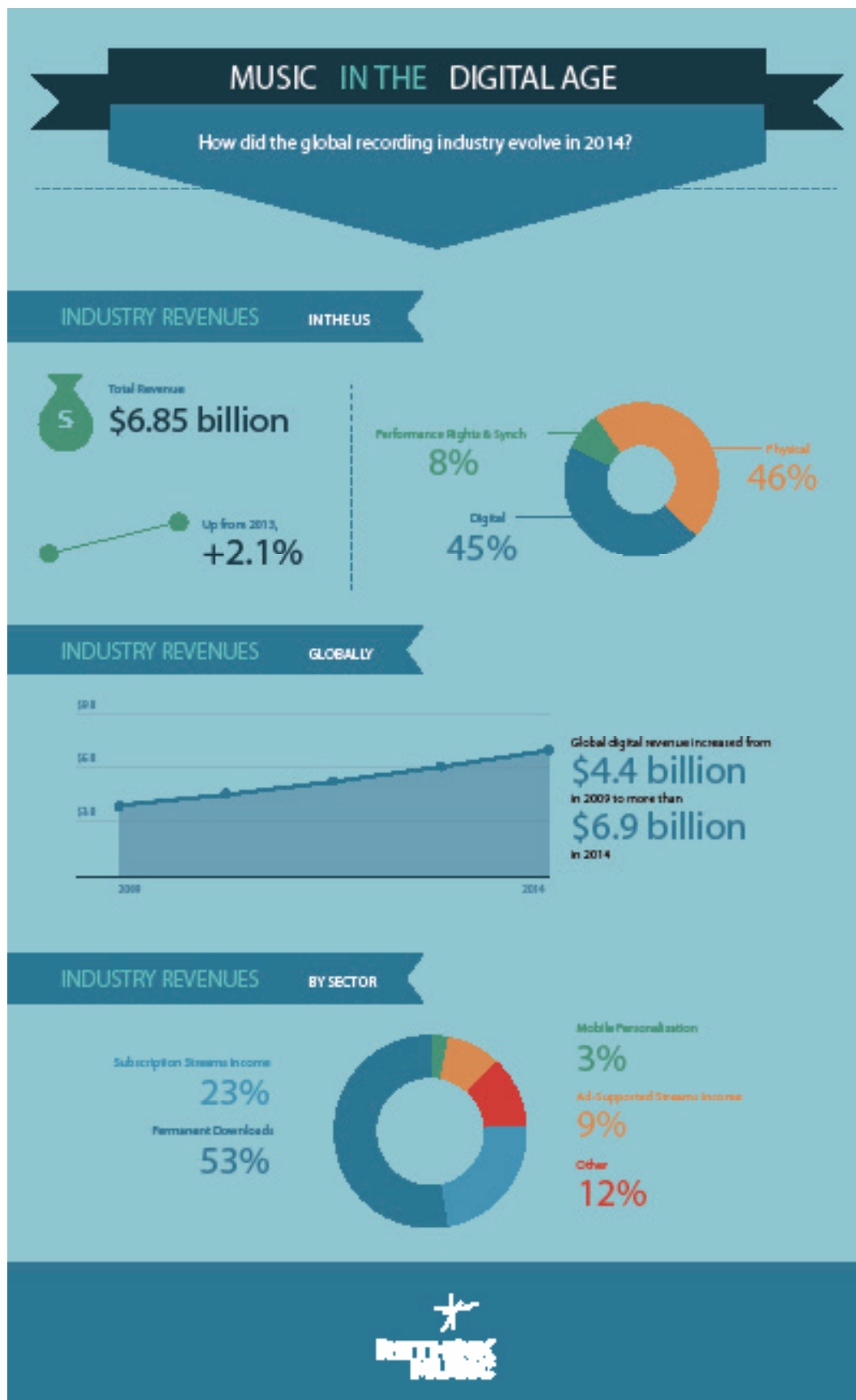
7
Ingham, Tim. "Digital Album Sales Now Declining Faster Than CD In The UK." Music Business Worldwide. vendredi 3 juillet 2015.

8
IFPI Digital Music Report 2015." International Federation of the Phonographic Industry. mercredi 29 avril 2015.

9
"Sweden: A Market Transformed." International Federation of the Phonographic Industry. (<http://www.ifpi.org/sweden.php>)

10
"IFPI Digital Music Report 2015." International Federation of the Phonographic Industry/IFPI. 1 Jan. 1, 2015. Web. 20 Apr. 2015. www.ifpi.org/digital-music-report.php

Figure 1



Dans un monde où les informations sont facilement accessibles et où les micro-paiements peuvent être contrôlés, la capacité à rendre des comptes devrait être une conséquence logique. Cependant, l'industrie n'a toujours pas exigé aux services et aux intermédiaires de fournir des données complètes, lisibles, actualisées sur les ventes et les utilisations de la musique sur un format normalisé et adopté par l'ensemble de la chaîne de valeur. Peut-être parce que le manque de transparence observé actuellement semble être à l'avantage des intermédiaires, mais les créateurs, les consommateurs et les autres maillons de la chaîne de valeur de l'industrie musicale ne doivent plus accepter ce système aussi passivement.

LES FONDEMENTS DES DROITS

L'une des raisons principales de cette extrême complexité dans la comptabilité de la musique est le fait qu'il existe deux droits d'auteur susceptibles d'être monétisés : un pour les phonogrammes (l'interprétation enregistrée) et l'autre pour les œuvres musicales (les paroles et la

cela signifie qu'aux États-Unis les maisons de disques reçoivent généralement environ 60% des revenus d'un service d'abonnement (et paient une petite fraction de ces revenus aux artistes), alors que les éditeurs et les écrivains reçoivent 10% et les 30% restants reviennent au service de streaming pour les frais de fonctionnement.

Parmi ces deux droits d'auteur, il existe un certain nombre de droits qui doivent être cédés aux services numériques afin de mettre la musique à la disposition du consommateur. Les services ont besoin de deux licences pour utiliser la composition musicale, une licence mécanique (le droit de créer une copie d'une chanson même en diffusion pour les copies éphémères) et une licence sur les droits de communication publique (le droit d'exécuter en public la composition, généralement autorisé par un organisme de droits d'auteur comme l'ASCAP ou BMI aux États-Unis ou PRS au Royaume-Uni). Les phonogrammes nécessitent une licence d'utilisation de la maison de disques pour être en mesure de produire des copies et de communiquer publiquement ces œuvres à travers les services de diffusion numérique.

Le manque de transparence observé actuellement semble être à l'avantage des intermédiaires, mais les créateurs, les consommateurs et les autres maillons de la chaîne de valeur de l'industrie musicale ne doivent plus accepter ce système aussi passivement.

musique). Le phonogramme est créé par l'artiste-interprète et est souvent monétisé par la maison de disques, tandis que la composition musicale est créée par des compositeurs et des paroliers et ensuite monétisée par les éditeurs de la musique. En général, les propriétaires des phonogrammes parviennent souvent à collecter cinq ou six fois plus de revenus que l'auteur de la composition musicale pour une édition particulière (YouTube, le numéro un de la découverte musicale en ligne, estime que, globalement, les paiements versés aux détenteurs des droits d'auteur des phonogrammes sont de façon approximative trois fois plus élevés que ceux versés aux ayants-droits de la composition musicale. Ces proportions varient considérablement en fonction du territoire). Cette situation est peut-être due au nombre plus élevé de dispositions réglementaires relatives à l'édition à prendre en compte, comme par exemple les taux de redevances fixés par les décisions de justices et les tribunaux (par rapport au marché moins réglementé où les maisons de disques négocient leurs honoraires sur la base d'une juste valeur marchande). Comme nous le verrons plus clairement,

Les infographies suivantes de Future of Music indiquent les flux monétaires typiques de l'industrie de la musique numérique de nos jours : (Voir Figures 2, 3, et 4 ; pages 12,13,14)

TRANSPARENCE DES REVENUS ET PAIEMENTS

Comme le présente les infographies, les services de streaming ne distribuent guère aux artistes les revenus collectés directement des phonogrammes. Ils passent plutôt par des intermédiaires comme les maisons de disques ou les agrégateurs numériques. Selon une étude conjointe menée par Ernst & Young et le syndicat professionnel français SNEP, dont les membres incluent Warner Music, Universal Music et Sony Music, les maisons de disques reçoivent une part importante des revenus de licence versés par les services de streaming. En revanche, les parts versées aux artistes sont quasiment insignifiantes. En fin de compte, les artistes reçoivent environ 68 cents pour un abonnement mensuel de 9,99 \$. Dix% des frais d'abonnement sont partagés entre les compositeurs et les éditeurs, alors que les maisons de disque retiennent 73% des redevances versées aux auteurs légitimes par les services de streaming.¹²

11
"Record Labels Reap 45 Percent of Royalties from Streaming Services, Study Finds; Artists Lucky to Pocket 7 Percent." TechHive. Feb. 6, 2015.

12
Ibid.

Figure 2

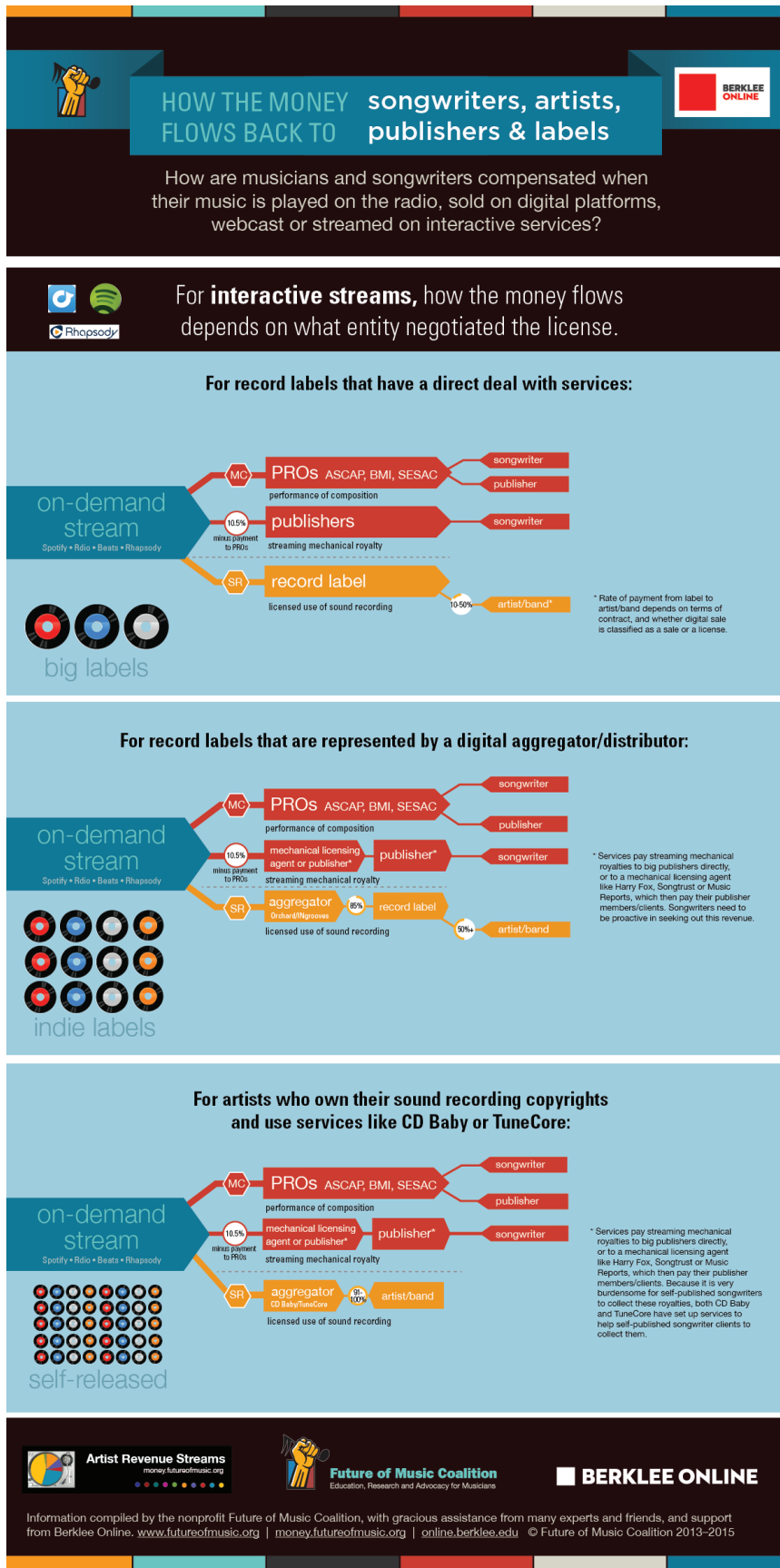


Figure 3

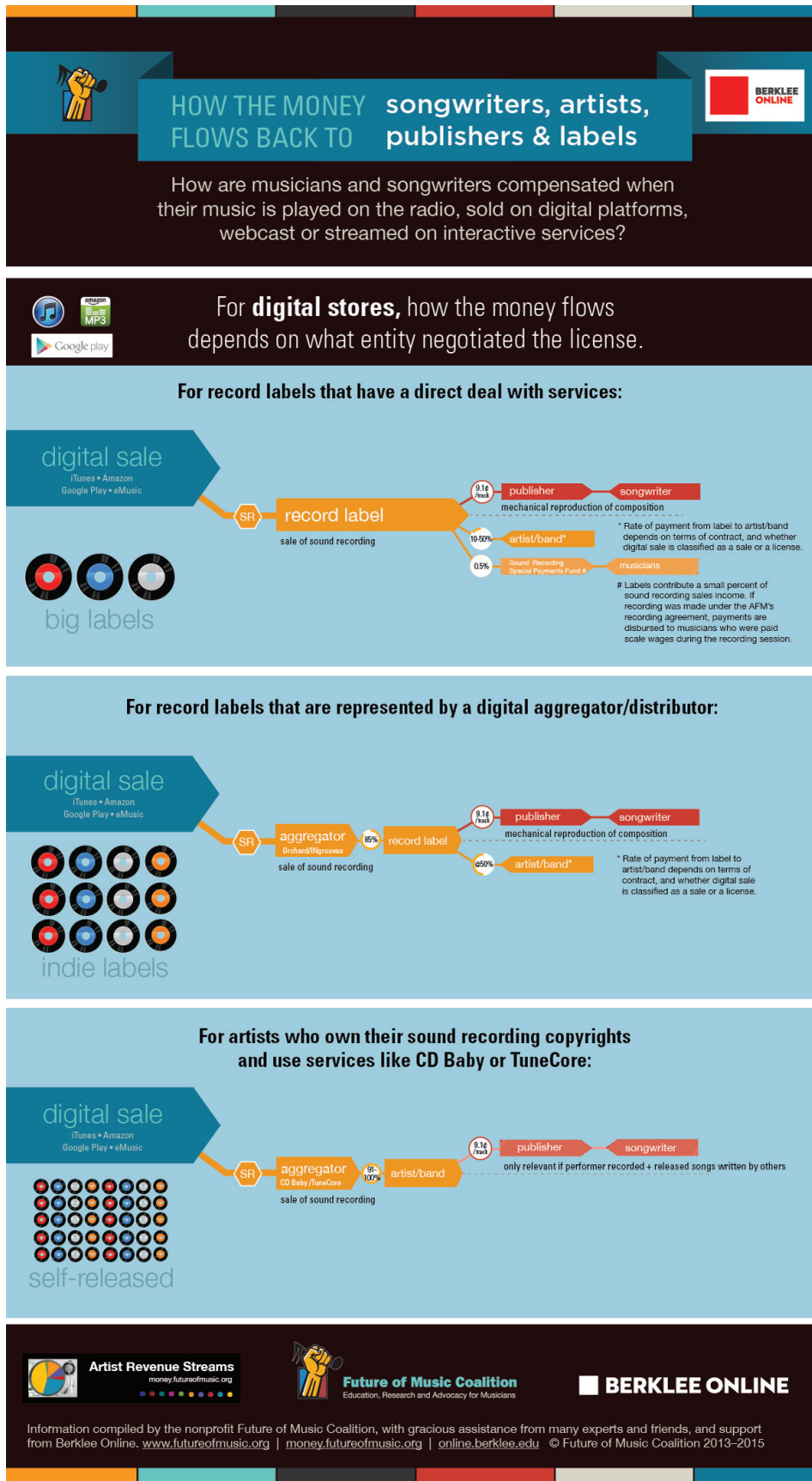
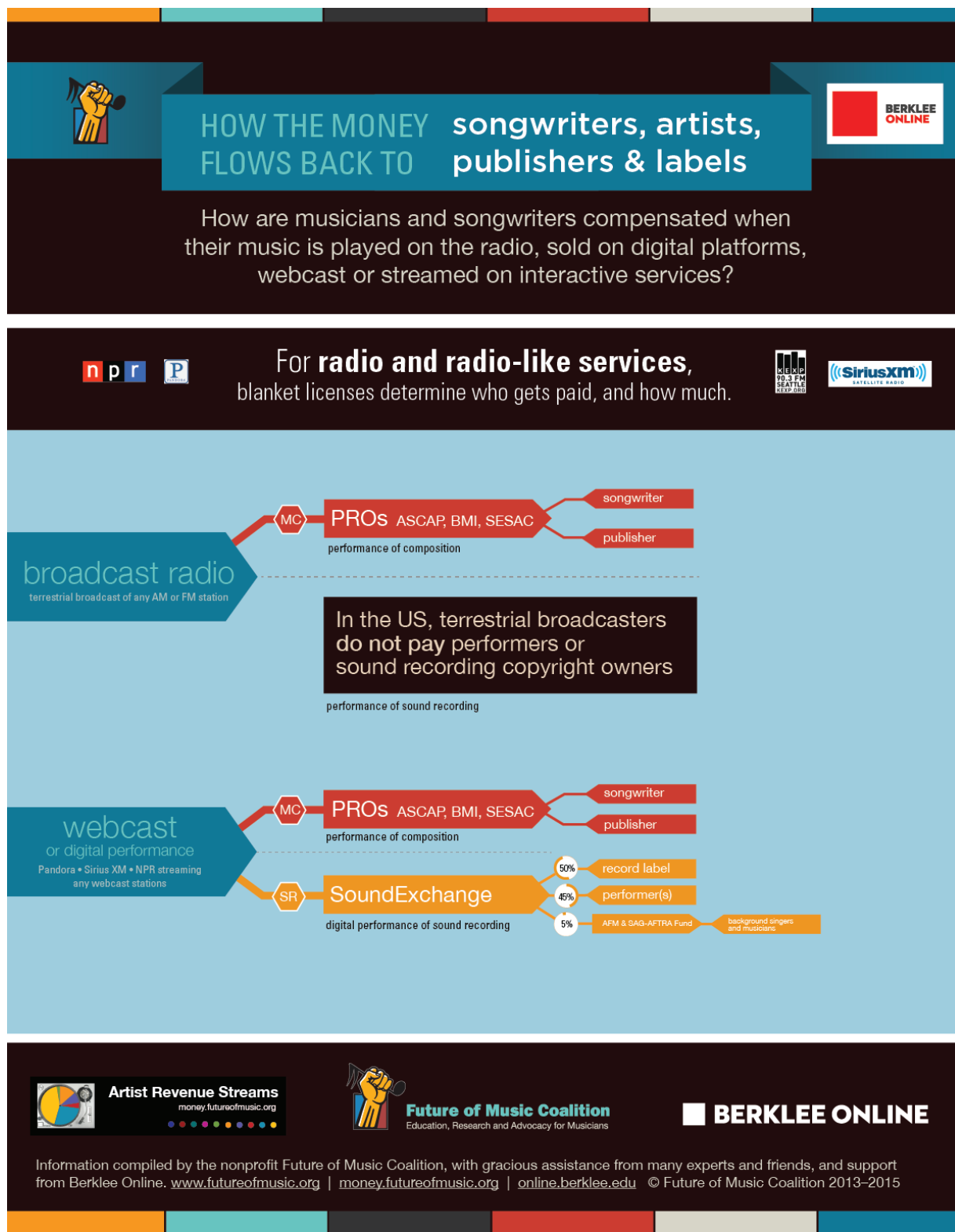


Figure 4



Les données fournies aux artistes concernant les paiements de redevances sont souvent obscures. En conséquence, ils ne comprennent souvent pas les paiements et les comptabilités qu'ils reçoivent (*voir étude de cas, page 12*). Une raison de cette opacité peut être le fait que ces paiements ne bénéficient qu'aux intermédiaires. « Il n'existe pas de mesures incitatives permettant aux personnes de mettre sur pied un système qui soit entièrement responsable », a déclaré Kenswill. « Les grandes maisons de disques et les éditeurs bénéficient de la complexité et de l'inexactitude du système actuel et les services de streaming ne disposent pas de mesures incitatives permettant d'investir dans les systèmes de comptabilité transparents qui sont coûteux ».

Toutefois, la mise en œuvre de ces systèmes n'est pas

Les maisons de disques perçoivent 73 % des redevances collectées des services de diffusion.

impossible ou novatrice en soit. La technologie peut suivre toute diffusion en temps réel, à travers le monde - le problème est de partager ces informations de manière efficace en aval. Parmi les entreprises musicales modernes, seule la société Kobalt a réussi à développer un tel système. Son portail « permet aux auteurs-compositeurs de visualiser toutes les instances d'un single lorsque leur œuvre est diffusée sur Deezer ou sur Spotify, sur les antennes radiophoniques, vendue sur CD, utilisée dans un film, jouée dans une publicité, piratée par un fan dans une vidéo sur YouTube, échantillonnée dans une émission télévisée ou incluse dans une publicité de la Ligue des Champions. Cela concerne pratiquement presque toute la planète, un total de 700.000 différentes sources de revenus pour une seule chanson ». ¹³ (Publication : Kobalt est un contributeur aux événements et activités du projet Rethink Music de Berklee. Notre recherche reste objective).

En outre, d'importants fonds ne sont pas toujours versés aux ayants-droits concernés. Malgré quelques tentatives de l'industrie pour la mise en place des identifiants uniques tels que le Code international normalisé des enregistrements (ISRC) et le Code international normalisé des œuvres (ISWC), les maisons de disques continuent souvent de définir leurs propres normes pour la communication des données à partir des services numériques, ce qui signifie qu'il n'existe pas encore de norme commune et des dizaines de services fournissent en fin de compte des rapports sous plusieurs formats, ce qui entraîne des inefficacités flagrantes. Une norme commune en plus des codes ISRC et ISWC pourrait per-

mettre de résoudre ce problème. (*voir page 16*).

Comme mentionné précédemment, les services de streaming interactifs tels que Spotify, Rdio, Beats, et Rhapsody consacrent environ 70% de leurs revenus bruts pour payer les ayants-droits (les phonogrammes et les compositions musicales), le même pourcentage qu'une vente de téléchargées sur iTunes. Concernant le phonogramme, les montants payés dépendent des accords de juste valeur marchande négociés avec les propriétaires de contenu, et les grandes maisons de disques peuvent faire jouer le pouvoir de leur catalogue en licence lors de ces négociations. Toutefois, étant donné que ces accords sont strictement confidentiels, régis par des clauses fermes de non-divulgence, il est difficile d'évaluer avec précision les frais d'octroi de licences (Un contrat de Sony-Spotify en 2011 a été divulgué en mai 2015, il contenait près de quatre pages pleines de description du calcul des frais de streaming uniquement). Les maisons de disques reçoivent des paiements

et des rapports des services, ensuite distribuent les redevances aux artistes. Lorsque les artistes ont essayé de faire l'audit des paiements qu'ils perçoivent des services numériques dans leurs maisons de disques, ils ont été informés qu'ils ne peuvent pas accéder à ces informations. Certains penseraient qu'il s'agit de la résurrection d'une « ronde de nuit » que les maisons de disques ont soi-disant utilisé pour produire des albums non attribuables.

Une fois que les maisons de disques ont reçu leurs fonds des services de streaming, ils paient les artistes sur la base de contrats de production phonographique qui ont généralement de faibles taux de redevances (établis pour le produit physique) et de nombreuses déductions, suivies par la récupération des avances, en fin de compte, très peu de redevances reviennent dans les mains des artistes, voir même rien du tout. Malgré la récente couverture médiatique sur ce sujet, le problème n'a pas vraiment changé au fil des décennies - les artistes dans les années 1980 et 1990 vendaient régulièrement des centaines de milliers d'albums sans jamais percevoir de redevances au-delà de l'avance initiale.

En conséquence, il est malheureusement difficile de savoir comment, et surtout sous quelles conditions les maisons de disques ont le droit de percevoir de tels montants issus des revenus du streaming et pourquoi il existe un tel écart entre les revenus des artistes et ceux des maisons de disques. Des poursuites judiciaires ont déjà été intentées contre les grandes maisons de dis-

¹³ Gray, Kevin. "Kobalt Changed the Rules of the Music Industry Using Data - And Saved It." *Wired UK*, May 1, 2015.

¹⁴ Gardner, Eriq. "Sony Music Defends Spotify Payouts Process." *Billboard*, Jul 8, 2015.

ÉTUDE DE CAS

**TECHNOLOGIE POUR
UNE INDUSTRIE MUSICALE TRANSPAR-
ENTE**

La technologie et l'industrie de la musique entretiennent une relation d'amour-haine de longue date. Chaque fois qu'un nouveau support a été introduit dans le secteur, du CD à Spotify en passant par le DAT, minidisc et Napster, l'industrie a crié au scandale. Dans le cas du CD, la nouvelle technologie, tant décriée au début, a finalement connu son essor dans l'industrie musicale vers les années 1990, avec un prix élevé du produit et le désir du public de remplacer leur ancien vinyle et collection de cassettes par le nouveau format.

Aujourd'hui, l'industrie de la musique traîne encore le pas dans le déploiement de la technologie de pointe (avec d'autres industries, comme le contrôle du trafic aérien), mais il ne devrait y avoir aucun problème sur les manières dont la technologie peut améliorer l'objectif final de l'industrie de la musique. Sur le plan numérique, plusieurs grandes entités musicales commencent à reconnaître cela et à optimiser les expériences des auditeurs. Spotify a acheté Echo Nest, une plateforme d'intelligence musicale qui a été créée grâce au développement de MIT Media Lab, pour venir en aide dans les recommandations musicales et l'étude des consommateurs. Apple a acheté MusicMetric, une autre société d'analyse de données musicales en janvier 2015, sans un but précis, mais probablement pour une utilisation dans le service d'abonnement d'Apple Music, dans la mesure où elle permet d'analyser le streaming et les usages sociaux. Dans la foulée de ces acquisitions, Pandora a acheté le plus grand concurrent de MusicMetric, Next Big Sound en mai 2015.

En ce qui concerne la communication des données et une plus grande transparence dans les paiements, objet du présent rapport, dans de nombreux cas, les principaux problèmes pour les créateurs découlent de l'absence de mise en œuvre de la technologie appropriée pour suivre les diffusions de musiques et effectuer des paiements au niveau intermédiaire. «Les Infrastructures vétustes d'hier, qui sont encore utilisées dans la plupart des industries n'ont pas été construites pour gérer un très grand volume et la complexité des données que la musique numérique exige de nos jours»,

¹⁶ a déclaré le PDG de Kobalt, Willard Ahdriz, directeur d'une société qui a poussé la mise en place de systèmes de suivi et de paiement robustes pour les créateurs. L'accent mis sur la transparence par la société l'a amené à devenir depuis son lancement en 2000 au statut de deuxième plus grand éditeur de musique en termes de part du marché en 15 ans seulement, représentant 8.000 auteurs-compositeurs et artistes qui contrôlent environ 40% du Top 100 Billboard à un moment donné. Parmi ses clients figurent Bob Dylan, Dave Grohl, Max Martin, Dr Luke, Trent Reznor et Gwen Stefani.

Le portail de Kobalt permet aux auteurs-compositeurs, et maintenant aux artistes et à leurs managers qui recourent aux services de la maison de disques Kobalt, d'accéder aux informations en temps réel sur les utilisations de leur musique à l'échelle mondiale. « Selon un manager de premier plan qui a utilisé le portail de Kobalt, c'est un outil de communication exceptionnel, très transparent en ce qui concerne la partie label de l'entreprise, où ces types de données et de services sont systématiquement offerts aux maisons de disques par des distributeurs, mais ne sont pas encore disponibles au niveau plus granulaire de l'artiste ». ¹⁷ Kobalt concentre ses activités sur l'utilisation de données et de la technologie de paiements plus rapides, plus transparents et plus considérables que de nombreux autres intermédiaires (plus de 500 éditeurs indépendants utilisent désormais la technologie de Kobalt pour alimenter leurs propres rapports et analyses). L'entreprise a refusé d'accepter d'investir dans les services de streaming et met plutôt l'accent sur l'obtention d'un taux de paiements par streaming plus élevé.

Un autre avantage, la mise à la disposition des données de façon rapide aux créateurs, leur a également permis de mieux comprendre leurs marchés. Les rapports en temps réel permettent aux auteurs-compositeurs et artistes de savoir où leur musique est entendue, et par conséquent, ils peuvent diriger leur attention vers les marchés avec le plus de fans. « Le portail [Kobalt] est fou », déclare Sonny Moore, le DJ et producteur de 27 ans, mieux connu sous le nom de Skrillex. « Le flux d'activité me donne une rétroaction géniale, je peux voir que dans les pays scandinaves, les gens aiment un son de mon hardcore (style) ou « Raise Your Weapon », une chanson écrite avec deadmau5, il y a cinq ans, qui bat actuellement des records en Australie ». ¹⁸

ques, notamment une contre 19, l'entité d'American-Idol qui publie à travers Sony. En réponse à la plainte de 19 sur le fait que Sony attribue de façon injuste les revenus du streaming d'une manière qui serve le mieux possible l'intérêt de la société, les actes du procès montrent que Sony estime que cette situation est tout à fait normale. Sony déclare qu'il ne lui revient pas « de structurer ses affaires de quelque manière que ce soit afin de collecter le plus grand montant de redevances pour satisfaire la demande de 19 », l'entreprise affiliée à American Idol qui gère des artistes tels que Kelly Clarkson et Carrie Underwood. Citant le juge, elle déclare qu'elle peut défendre ses propres intérêts d'une manière à pouvoir

diminuer incidemment les retombées attendues par l'autre partie au contrat. ¹⁴ En plus de soulever des préoccupations au sujet des paiements de la diffusion et des redevances sur les utilisations numériques, les artistes devraient également rechercher une plus grande transparence de la part des maisons de disques au sujet de la distribution des revenus, en commençant par les négociations initiales sur le contrat de production phonographique.

D'autre part, aux États-Unis, les services non interactifs respectent de plus en plus le système de transparence au sujet de leurs paiements parce que ces redevances

¹⁵ "Record Labels Reap 45 Percent of Royalties from Streaming Services, Study Finds; Artists Lucky to Pocket 7 Percent." TechHive. 6 Feb. 6, 2015.

¹⁶ Ahdriz, Willard. "Here Comes the Golden Age of Music." Medium. June 17, 2015 (<https://medium.com/@WillardAhdriz/the-golden-age-of-music-3401a2b7632a>)

¹⁷ Christman, Ed. "Kobalt Unveils Label Services Portal, A Powerful New Set of Tools for Artists." Billboard. Dec. 2, 2014.

¹⁸ Gray, Kevin. "Kobalt Changed the Rules of the Music Industry Using Data – And Saved It." Wired UK. May 1, 2015.

sont traitées par SoundExchange, qui verse les taux fixés légalement par le Copyright Royalty Board (Commission de droits d'auteur) directement aux musiciens. SoundExchange verse 50% de ces revenus aux maisons de disques, et 45% va directement aux artistes-interprètes et non aux maisons de disques, ce qui signifie que les maisons de disques ne peuvent pas récupérer les frais de production associés à la diffusion de ces artistes. Enfin, 5% de ces revenus sont versés aux syndicats AFM et SAG-AFTRA, qui distribuent les redevances aux chanteurs et aux musiciens de studio.

Comme mentionné précédemment, les maisons de disques perçoivent 73% des redevances collectées des

Les services et les sociétés d'auteurs qui ne peuvent identifier le bénéficiaire légitime d'une redevance via un ISRC ou un ISWC ou tout autre identifiant finissent par placer cet argent dans des comptes bloqués et distribuent éventuellement ces fonds non attribuables aux maisons de disques et aux éditeurs sur la base de leur part du marché, puisqu'ils ne peuvent pas être attribués au créateur légitime.

services de streaming.¹⁵ Comment est-ce qu'une major est payée par les services de streaming ? Premièrement, pour les « enjeux de négociation », le label reçoit des paiements initiaux, ou des avances, en provenance du service de streaming pour acquérir des licences sur le catalogue de la maison de disque. Deuxièmement, la maison de disque prélève parfois des frais de service du catalogue. Troisièmement, non seulement la maison de disque fixe le prix du service, elle est parfois elle-même actionnaire de la société de streaming et devient un propriétaire minoritaire. Et enfin, après la négociation de tous ces termes, la maison de disque négocie un taux de streaming.

Au lieu de condamner les maisons de disques, les artistes pointent très souvent du doigt les services de streaming. Toutefois, le tort ne revient pas uniquement à Spotify et ses pairs, mais il s'agit plutôt du manque de transparence des deux côtés. Les services de streaming se présentent auprès des investisseurs comme des entreprises de technologie qui ont la possibilité d'être rentabilisée par l'acquisition ou une entrée en bourse (comme l'a fait Pandora), et les grands éditeurs, et les maisons de disques sont déjà des sociétés commerciales. Tant que ces manœuvres en coulisse entre les entreprises continueront à bénéficier uniquement à leurs parties prenantes, la vraie transparence sera impossible

à atteindre. Les artistes et les auteurs devraient d'abord rechercher la transparence totale lorsqu'ils choisissent une maison de disques ou un éditeur et l'exiger dans leur contrat.

NÉGOCIATIONS À HUIS CLOS ET ACCORDS DE CONFIDENTIALITÉ: BIENVENUE DANS LA « BOÎTE NOIRE »

Comme indiqué précédemment, au moment d'acquérir un catalogue de maison de disques, un service de

streaming comme Spotify négocie des licences directement avec les principaux ayants-droits après avoir signé des accords de confidentialité qui écartent complètement les artistes de la conversation et empêchent toute mesure de transparence. Ainsi, alors que les services de streaming sont en passe de devenir les principaux acteurs du secteur, les artistes restent profondément sceptiques

sur leurs modèles d'affaires et de revenus.

Le débat public entre Taylor Swift et Spotify est tout simplement l'exemple le plus flagrant d'une artiste qui retire son catalogue parce qu'elle a pensé que le service n'a pas valorisé son œuvre de façon adéquate. De nombreux artistes ont déjà conclu que les paiements versés par les services de streaming sont très insignifiants. Toutefois, aucun des principaux services de streaming n'a encore réalisé de bénéfices (ce qui est sans doute provoqué dans le cas de Pandora, une société cotée en bourse, par la rémunération des actionnaires). Même si Spotify peut bien payer les maisons de disques normalement, le problème majeur de la confidentialité de ces accords conduit l'artiste à n'avoir aucune idée sur la licence sous-jacente ou sur les taux de streaming et ne pourra donc jamais être sûr que les ventes soient enregistrées normalement.

De grandes réserves de revenus de redevances se retrouvent hors de la portée des artistes, dans une sorte de « boîte noire ». Par exemple, considérons le problème connu sous le nom de coûts de « destruction », qui, dans ce cas, ne se produit pas lorsqu'il y a destruction d'un album vinyle pendant le transport mais plutôt lorsqu'un service de streaming paie une avance

19
Engel, Pamela.
"Taylor Swift
Explains Why
She Left Spotify."
Business Insider.
Nov. 13, 2014.

à une maison de disque pour le droit d'utiliser son catalogue. La maison de disque accepte l'avance dans le cadre de l'accord, mais si le total des paiements de la diffusion n'atteint pas celui de l'avance, les maisons de disques gardent généralement le reste sans le distribuer aux artistes qui constituent leurs catalogues (Les trois principales maisons de disques ont récemment rendu public des déclarations selon lesquelles elles partagent ces avances avec les artistes, mais on ne sait pas sur quelles bases. Notre analyse des états financiers d'Universal (*voir l'étude de cas, page 20*) ne présente aucune preuve de paiement de ces coûts de destruction aux artistes). Le contrat signé en 2011 entre Sony et Spotify prévoyait des avances pour trois ans s'élevant à 42,5 millions de dollars, à un moment où les services de streaming n'avaient pas encore pris de l'ampleur. Cela semble constituer une mesure incitative visant à faciliter le renouvellement des licences de catalogues aux services de streaming,²⁰ plus particulièrement au fur et à mesure que les services se développent et que les avances seront évaluées en conséquence.

Bien qu'il s'agisse d'un petit montant prélevé sur les revenus des artistes, le problème des coûts de

par la suite) terminent également dans une obscure « boîte noire ». Les services et les sociétés d'auteurs qui ne peuvent identifier le bénéficiaire légitime d'une redevance via un ISRC ou un ISWC ou tout autre identifiant finissent par placer cet argent dans des comptes bloqués et distribuent éventuellement ces fonds non attribuables aux maisons de disques et aux éditeurs sur la base de leur part du marché, puisqu'ils ne peuvent pas être attribués au créateur légitime.

Il existe une autre catégorie de redevances qui sont payées sans être distribuées et qui correspond à une particularité de la législation américaine en matière des droits d'auteur : alors que presque tous les autres pays protègent un droit de communication publique des phonogrammes (aussi appelé le droit voisin), les États-Unis n'ont pas instauré un tel droit dans leur législation en la matière. Aux États-Unis, il n'existe que le droit de communication publique numérique pour les phonogrammes. En conséquence de ce vide juridique en la matière, des frais de licence sont collectés hors des États-Unis et couvrent sans doute la communication publique de phonogrammes enregistrés aux États-Unis (soit par télévision, radio ou d'autres médias). Toutefois, ces frais ne sont pas reversés sous forme de redevances aux ayants-droits américains, notamment aux maisons de disques et aux artistes. Certains artistes et certaines maisons de disques ont trouvé des moyens pour « relocaliser » leur phonogramme afin d'éviter ces pertes de revenus, mais certains ayants-droits finissent par perdre ces revenus dans des sources étrangères qui les reversent à leurs artistes locaux.

De façon ironique, les artistes indépendants – qui sont considérés d'habitude par les parties prenantes comme les grands perdants de cette industrie internationale – ont vraisemblablement la meilleure vision sur le fonctionnement sous-jacent de la machine de remboursement des redevances du 21^e siècle. Dans de nombreux cas, un seul distributeur comme CDBaby ou Believe Digital existe entre l'artiste indépendant et les boutiques et services en ligne tels qu'iTunes, Spotify, Deezer, Google Play, etc. Ceci étant dit, les contrats sous-jacents entre ces distributeurs et ces services peuvent également être liés par un accord de confidentialité, permettant au distributeur de recueillir et de transmettre des redevances, tout en s'abstenant de partager les détails sur les calculs de ces redevances.

PARTICIPATIONS AU CAPITAL ET PAIEMENTS DE SERVICES

Les grandes maisons de disques détiennent également des actions en propriété de la majorité des services de

20
Messitte, Nick.
"Inside The Black
Box: A Deep Dive
Into Music's
Monetization
Mystery." *Forbes*.
mercredi 15 avril
2015.

21
Ibid.

LES PHONOGRAMMES D'AVANT 1972 : PEU DE PROTECTION

Les redevances à l'ère du numérique sont davantage compliquées parce que les phonogrammes créés avant 1972 ne bénéficient pas de la protection fédérale du droit d'auteur actuellement en vigueur aux États-Unis. Ce qui signifie que leur protection peut être régie par les législations des états en matière de droits d'auteur, qui sont souvent négligées par les services numériques. Etant donné qu'Aretha Franklin, Marvin Gaye, The Beatles, The Beach Boys, The Rolling Stones, et d'autres grands ténors de la musique ont enregistré leurs albums et certaines de leurs œuvres les plus populaires dans les années 1960, ces œuvres peuvent être diffusées de façon illégale en ce moment.

The Turtles a récemment gagné un procès contre SiriusXM pour avoir diffusé

destruction a empiré à cause de la croissance rapide des services de streaming interactifs. Par exemple, si une avance de 42,5 millions de dollars est versée par chaque service de streaming (Spotify, Rdio, marémotrice, etc.) à chacune des trois grandes maisons de disques, il y a potentiellement une réserve de centaines de millions de dollars que les maisons de disques retiennent et ne partagent pas.²¹

Les paiements non attribuables à cause des informations de licence incorrectes ou un manque d'information sur l'ayant-droit (qui sera analysé plus en profondeur

streaming. Les maisons de disques octroient souvent des licences de leurs catalogues à des faibles prix en échange d'actions dans l'entreprise, se basant sur l'idée que ces services de streaming ont besoin de faibles taux de licence pour grandir et atteindre une masse critique. Tout irait bien, si ce n'est que ces actions, lorsqu'elles sont monétisées, ne sont jamais versées aux artistes qui reçoivent des prix de diffusion très faibles en échange de « soutenir » les services dans leurs balbutiements. En outre, les maisons de disques négocieraient plusieurs millions de dollars par an au titre de « paiements de services », en facturant aux services de streaming l'intégralité de leurs catalogues, sans attribution aux œuvres individuelles. Cette situation complique davantage les choses, puisqu'il est impossible de déterminer des taux justes par streaming dans le cadre des autres échanges en place, en utilisant les œuvres des artistes comme référence pour percevoir ces fonds.

Les grandes maisons de disques ont des intérêts actuellement dans des entreprises comme Spotify et Rdio, bien que les pourcentages peuvent changer lors des tours de table successifs. La participation à hauteur de 13% d'action dans Beats Music, ²² a abouti en 2014 à un gain de 404 millions de dollars pour la maison mère d'Universal Music, Vivendi, lorsque que Beats a été racheté par Apple à hauteur de 3 milliards de dollars. ²³ Il est très incertain que quoique ce soit de ces 404 millions de dollars soit versé aux artistes, en particulier parce que le capital était détenu par la maison mère, et non Universal Music.

À un moment plutôt comique découvert dans les courriels piratés de Sony, nous voyons que lorsque Digital Music News a publié un article de canular de Poisson d'avril, le 1er avril 2014, annonçant que Google avait acquis Spotify à un montant de 4,1 milliards de dollars, un fil de courriels a été échangé entre les cadres financiers de Sony afin d'exprimer leur plaisir. « Si cela est vrai, ils devraient nous en informer dès que possible afin que nous puissions exercer nos droits conformément au Voting Undertaking Agreement », a écrit Susan Meisel de Sony Music, et d'autres demandaient « Quel est notre pourcentage d'actionnariat ? » ²⁴

Nonobstant, Sony a au moins réfléchi comment se développer plus solidement dans le domaine du numérique. Un mémo du PDG de Sony diffusé dans les courriels de Wikileaks adressait à Dave Goldberg, l'ancien directeur de Yahoo! Music récemment décédé, la question de comment faire pivoter la société en une entreprise complètement numérique. « La maison de disques doit agir comme un éditeur de musique pour les nouveaux lancements - en mettant en jeu très peu d'argent, et sans essayer de signer des contrats de longues durées ou de garder autant de revenus. Les avances

doivent être de 50.000 dollars avec une part de revenus de 40% après l'avance... La plupart des coûts fixes dans les nouveaux lancements devrait être éliminée, les artistes devront être payés rapidement et de manière transparente, les accords devront être simples et équitables et la reconstitution d'un catalogue de qualité doit être le seul but de cette nouvelle économie du disque. Les contrats d'artistes à coûts fixes exorbitants de commercialisation auront besoin d'être restructurés ou liquidés, car ils ne seront plus utiles dans la poursuite de leur activité. Les nouveaux lancements seront testés sur les consommateurs avant que plus d'argent ne soit dépensé pour éviter le gaspillage. En bref, ce nouveau modèle de production ressemblera à celui d'une maison de disque indépendante. ²⁵ Jusqu'à ce jour, ces recommandations n'ont pas encore été mises en application.

En réponse à certaines de ces interrogations, TIDAL a émergé comme un service de streaming alternatif. Étant collectivement détenue par de grands artistes comme Daft Punk et Madonna, et dirigé par Jay-Z, le service essaye de mettre en avant une perspective centrée sur l'artiste, par rapport à Spotify, une « entreprise tech » financée par capital risque. Contrairement à Spotify, TIDAL n'offre pas un service gratuit financé par la publicité et promet de payer le double des redevances normales des services de streaming (jusqu'à cinq fois pour les diffusions Hi-fi). Nous avons vérifié cela à l'aide de nos données (*voir Section page 20*). ²⁶ Plusieurs personnes se sont demandées : quel est le sort des petits musiciens et des musiciens indépendants ? Puisque ces musiciens célèbres et riches possèdent des parts dans TIDAL, dans quelle mesure cela affectera-t-il les systèmes de paiement ? Peut-être que les plus grands artistes ont un plus grand sens de fraternité envers leurs pairs qu'un entrepreneur de technologie comme Daniel Ek, ou peut-être qu'ils cherchent tout simplement à s'enrichir également (TIDAL seraient déjà en train de chercher un partenaire pour une fusion). ²⁷ Apple a également rendu public son service de streaming en juin 2015, mais aussi avec son propre lot de controverse au sujet de paiements et de la transparence. Ses premiers contrats ne prévoyaient aucun paiement aux ayants-droits pendant la période d'essai de trois mois d'un abonné. L'appel de Taylor Swift sur un billet Tumblr a forcé Apple à changer ce plan, mais nous ne savons toujours pas exactement combien Apple va payer pendant cette période d'essai. ²⁸

22
Resnikoff, Paul.
"The Major
Labels Are Trying
to Sell Spotify
for \$10 Billion,
Sources Say."
Digital Music
News. mercredi 11
juin 2014.

23
Chowdhry, Amit.
"Apple Finalizes
Beats Deal After
Paying Vivendi
\$404 Million."
Forbes. Aug. 1,
2014.

24
Wikileaks.

25
Ibid.

26
Popper, Ben. "Jay
Z Relaunches
TIDAL with
Music's Biggest
Artists as His
Co-owners." The
Verge. lundi 30
mars 2015.

27
Houghton,
Bruce. "Apple
Wants 90 Day
Free Music Trial,
Lyrics And Jay
Z Seeks TIDAL
Merger Partner."
Hyperbot. lundi 1
juin 2015.

28
Luckerson,
Victor. "The One
Huge Thing We
Still Don't Know
About Taylor
Swift's Apple Bat-
tle." Time. mardi
23 juin 2015.

ÉTUDE DE CAS

**UNE ANALYSE
PLUS EN PROFONDEUR
DES REDEVANCES DE L'ARTISTE**

Comme indiqué, les pratiques de l'industrie de la musique n'ont pas toujours suivi le rythme de nombreuses possibilités des technologies numériques. Peut-être qu'aucun domaine de l'industrie de la musique n'est le mieux placé pour embrasser ces changements que celui de la distribution des redevances, qui a été empêtré dans des pratiques désuètes. Pour mieux illustrer la friction causée par des méthodes démodées de rapport sur les redevances des utilisations numériques de la musique, nous avons analysé le rapport de redevance trimestrielle de la fin de 2014 d'un artiste interprète sous anonymat - un groupe d'indien rock signé avec une major qui a gagné plusieurs nominations aux Gramm. Awards, a sorti plusieurs albums et en a vendu plus de 3 millions de copies.

Le premier élément frappant du rapport trimestriel est d'abord sa taille : 12 fichiers PDF séparés, incluant à la fois les rapports des redevances et les rapports de synthèse de l'artiste, représentant un nombre total de 119 pages. En supposant que tous les rapports trimestriels ont environ la même taille, cela signifie qu'un artiste doit parcourir près de 500 pages de déclarations chaque année.

Le rapport de synthèse de l'artiste est plus détaillé que l'ensemble des redevances obtenues pour un type d'utilisation (audio, vidéo, etc.), et cet argent considéré comme une avance doit être récupéré avant que l'artiste ne commence à recevoir d'autres paiements de redevances. Pour mieux comprendre comment les montants totaux de redevances sont évalués, il faut examiner les états des redevances individuelles qui fournissent des données sur diverses utilisations de chaque morceau à travers un certain nombre de plateformes et de pays. Alors qu'on sait bien que nous célébrons que les artistes peuvent atteindre les fans partout dans le monde et partager leur musique de plusieurs façons sur une multitude de plateformes, ces utilisations débouchent en fin de compte sur des rapports de redevances qui contiennent une grande quantité de données. Dans notre seule illustration, les rapports de redevances représentaient 113 sur 119 pages, et contenaient plus de 2600 lignes de données. Vu que les données sont portées sur support papier, il n'y a aucun moyen de les analyser de façon productive à

moins que vous ne convertissiez le support manuel en format électronique, ce qui nécessiterait aussi un investissement considérable en temps. Alors que certains artistes peuvent solliciter les services d'un tiers pour convertir ces données en un format beaucoup plus approprié, la plupart ne disposent pas de ces ressources et doivent travailler sur les données directement ou tout simplement ne pas les analyser du tout.

Alors que nous étions incapables de déterminer si les utilisations et les montants de paiement sont exacts sans aucun rapport envoyé par les services (iTunes, Spotify, YouTube, etc.), notre analyse a pu relever un certain nombre d'erreurs et d'incohérences dans les métadonnées des rapports de redevances. Peut-être que les plus importantes étaient des erreurs dans lesquelles une erreur d'orthographe a entraîné de multiples rapports pour la même utilisation d'une œuvre (même morceau, plateforme, pays, taux de redevance, etc.). Par exemple, dans un cas, il y avait deux rapports pour la même utilisation d'un morceau simplement parce qu'il y avait un espacement entre les mots dans un rapport et pas d'espacement entre les mots dans un autre. Lorsqu'il y avait des mots mal orthographiés dans les rapports de redevances, la rémunération était bien reversée au bénéficiaire légitime, mais si les fautes d'orthographe avaient été légèrement plus flagrantes, il est tout à fait possible que l'argent soit relégué à la boîte noire de redevances impayables. Ces types d'erreurs sont inhérentes à un système de rapport fondé sur les noms. Une base de données générale, exacte, accessible au public sur les ayants-droits musicaux et qui identifie les œuvres sur la base des codes d'identification uniques à travers le monde, plutôt que les morceaux et les noms des artistes, contribuerait pour beaucoup à éliminer ces types d'erreurs. (voir section page 27).

Nous avons également constaté plusieurs cas où les données ont été inexplicablement organisées en périodicités mensuelles, plutôt que trimestrielles, ou portaient sur un trimestre complètement différent du reste des données dans le rapport. En outre, nous avons constaté de nombreux cas d'utilisations négatives d'une œuvre, qui semblait découler du cas où l'artiste doit une petite somme d'argent à la maison de disques. Bien que ces deux dernières incohérences ne présentent pas la même menace que les fautes d'orthographe, ce sont des problèmes qui entravent l'analyse correcte d'un rapport de redevances et sapent la confiance de l'artiste dans l'exactitude et la qualité des données.

SUITE >

SERVICE	YOUTUBE	SPOTIFY	SPOTIFY PREMIUM	DEEZER	DEEZER-ORANGE*	WIMP (TIDAL)
TYPE DE FINANCEMENT	FINANCÉ PAR LA PUB	FINANCÉ PAR LA PUB	ABONNEMENT	ABONNEMENT	ABONNEMENT	ABONNEMENT

*Spécial service offert conjointement avec mobile ISP Orange, qui fonctionne maintenant sous le nom de société mère EE Limited

Malheureusement, ces longs rapports, truffés d'erreurs continueront tant que l'industrie de la musique n'investit pas davantage dans des systèmes de rapports numériques plus robustes sur les redevances. Alors qu'il est demandé à Spotify de permettre à Sony « d'accéder aux données du tableau de bord, notamment celles en ligne, l'accès en temps réel aux statistiques détaillées et aux données d'utilisation concernant l'utilisation des œuvres du label par les services », ³¹ les artistes se retrouvent avec des tonnes de papiers de rapport de redevances qui leur parviennent après des mois ou des années. Cette situation est inacceptable et les maisons de disques devraient également fournir aux artistes le même niveau d'accès aux données en temps réel. L'adoption de ces systèmes et flux d'informations pourrait permettre aux artistes d'analyser leurs propres données avec un niveau de détail et des analyses plus poussées, ce qui les rendent beaucoup plus compréhensibles et utiles.

Toutefois, la mise en œuvre d'un système numérique n'a pas été une priorité. Au lieu de cela, de nombreuses maisons de disques et éditeurs ont privilégié la réduction des effectifs des départements administratifs de redevance, qui sont considérés uniquement comme des centres de coûts, laissant peu d'employés pour travailler à travers les rapports qu'ils reçoivent des services, ces rapports peuvent atteindre des millions de lignes de données par mois. Nous pensons que la mise en œuvre d'outils d'analyse plus robustes est essentielle afin de permettre à l'industrie de la musique de poursuivre son redressement, et nous encourageons toutes les entreprises qui paient des redevances à procéder à un examen complet de leurs systèmes d'administration.

TAUX DE REDEVANCE

Outre l'analyse de l'exactitude et de la simplicité du rapport de redevance, nous avons également examiné les taux payés aux artistes par les majors et les taux payés par les services de streaming aux maisons de disques afin d'utiliser les œuvres de l'artiste. Le taux de redevance payé à l'artiste par la maison de disques a varié selon la région et le type d'utilisation, mais oscillait généralement entre 13 et 22% pour les utilisations d'un seul morceau (téléchargements et diffusions), et entre 8 et 22% pour les achats d'albums complets, ce qui correspond dans les deux cas à la fourchette normale pour un important contrat avec une major.

Nous avons appris un peu plus en analysant les taux payés à la maison de disques par les services de streaming. Pour illustrer les différences entre les redevances de streaming, nous avons examiné les services dans lesquels les œuvres de l'artiste ont été le plus utilisées et nous avons pris un exemple du taux de paiement par

Sans surprise, ces chiffres montrent que les taux versés par les services de streaming pour les abonnements payants sont beaucoup plus élevés que ceux payés par les services de streaming financés par la publicité. Toutefois, la différence entre taux payés par les services d'abonnement était surprenante. Spotify a payé en moyenne un montant de 0,00653\$, alors que la fourchette de 0,006 et 0,0084\$ indiquée sur le site web de Spotify ³² était moins que la moitié du taux de diffusion le moins bas des abonnements. Une grande partie de cette différence est probablement due à une différence de prix d'abonnements. Le service Premium de Spotify coûte 9,99\$, ³³ tandis que Deezer et Wim, qui appartient maintenant au système hi-fi de TIDAL de Jay Z, ont des coûts qui varient entre 15 et 20\$ par mois. ^{34 35}

LES PAIEMENTS MÉCANIQUES DES REDEVANCES

Comme indiqué plus haut, les redevances de reproduction mécanique sont payées pour le droit de reproduction d'une composition musicale sur un support physique ou numérique (du CD au téléchargement numérique jusqu'au streaming). Aux États-Unis, la Harry Fox Agency (HFA) fournit des services et octroie des licences mécaniques au nom de ses nombreux éditeurs de musique. Les taux de redevances mécaniques de diffusion sont fixés par le Copyright Royalty Board aux États-Unis et par d'autres entités étrangères et ne sont pas négociés sur la base d'un marché équitable, c'est l'une des raisons de la grande disparité entre les paiements des maisons de disques et des éditeurs en provenance des services de streaming. Actuellement, les services de streaming aux États-Unis paient 10,5% de leurs revenus, moins leurs frais aux sociétés d'auteurs, pour les frais d'octroi de licence mécanique. À titre d'exemple, les redevances mécaniques dues par Spotify aux éditeurs pour l'utilisation de leur musique sont versées à HFA, qui distribue ensuite les fonds à chaque éditeur représenté par la HFA. Si un éditeur de l'artiste (généralement des petits éditeurs) n'est pas représenté par HFA, la seule façon de collecter des redevances de Spotify est d'établir un accord administratif avec HFA ²⁹ ou nouer un accord direct avec Spotify, ce qui pourrait être un cauchemar managérial.

Etant donné que des organisations comme HFA recueillent la plupart des revenus mécaniques des services de streaming au nom des auteurs et des éditeurs (et déduisent une part pour leurs services), il est inquiétant que certaines redevances soient peut-être prélevées sur celles des compositeurs simplement parce qu'ils ne

29
"How Spotify Streams Turn Into Royalties." Songtrust. 24 Oct. 24, 2011

30
Mayer: Catherine. "Exclusive: U2 and Apple Have Another Surprise for You." Time. Sept. 18, 2014.

31
Sony Digital Audio/Video Distribution Agreement, 2011.

32
"Spotify Explained." Spotify for Artists Spotify Explained Comments. <http://www.spotifyartists.com/spotify-explained/>.

33
Ibid.

34
"What Is the Deezer Mobile Offer with EE?" Deezer Support. <http://support.deezer.com/hc/en-gb>

35
TIDAL. Web. 3 May 2015. www.tidal.com/us/try-now?utm_source=tidal&utm_medium=web_player&utm_content=left_menu&utm_campaign=na&utm_banner=na

disposent pas d'un accord administratif avec HFA. Lorsqu'un système de contrôle de paiement mécanique est mis sur pied, il y aura sans doute un manque de transparence dans la répartition de ce qu'un auteur ou un éditeur doit bénéficier, ou le paiement peut prendre le chemin de la boîte noire et l'argent ne reviendra jamais aux mains du propriétaire légitime. Cela peut devenir très problématique en particulier pour les auteurs-compositeurs.

« Je suis désolé pour les auteurs dans ce pétrin », a déclaré Kenswil. « Leurs seules sources de revenus de la musique proviennent de la rémunération de leurs œuvres. Les artistes-interprètes ont au moins d'autres opportunités à travers les tournées, le merchandising et les apparitions publiques ».

« Les auteurs-compositeurs ne sont pas des professionnels en tournée », a déclaré Bono d'U2. « Cole Porter n'aurait pas vendu de T-shirts. Cole Porter ne viendrait pas près de chez vous pour jouer dans un stade ». ³⁰

LES PAIEMENTS DES SOCIÉTÉS D'AUTEURS

Un autre problème majeur des auteurs-compositeurs est le manque de compréhension sur la manière dont les paiements versés par les sociétés d'auteurs sont calculés pour des interprétations publiques de leurs œuvres. Le problème de longue date, antérieure à la distribution numérique, découle d'un manque de données fiables et des processus de suivi pour les exécutions publiques. Les sociétés d'auteurs ouvrent au moins deux comptes pour chaque chanson - un pour l'auteur et l'autre pour l'éditeur. La plupart des auteurs-compositeurs comprennent que les sommes qu'ils reçoivent représentent la moitié des redevances totales de communication publique générées par leurs œuvres. L'autre moitié va directement à l'éditeur. Mais peu, voir aucun, ne comprennent combien de diffusions il faut pour générer leurs revenus ou ne comprennent pas complètement sur quel média leurs œuvres ont été diffusées.

La principale raison pour laquelle les auteurs-compositeurs et les éditeurs ne reçoivent pas une répartition des interprétations qui contribuent aux paiements de leurs redevances provient du fait que les sociétés d'auteurs elles-mêmes ne disposent pas le plus souvent de ces informations. Une grande partie du suivi par les sociétés d'auteurs est fondée sur des échantillons d'utilisation plutôt que sur des informations sur l'utilisation réelle et spécifique de données par des titulaires de licence. Pendant longtemps, la technologie était absente pour établir un rapport précis sur des centaines de milliers de sources de revenus des communications

publiques. Aux États-Unis, l'ASCAP contrôle des exécutions à travers les «enquêtes de sondage», qui sont des rapports d'utilisation directe des détenteurs de licences, et les «enquêtes sur les échantillons» qui déterminent les usages basés sur un échantillon très représentatif. ³⁶ Pour la radio en particulier, l'ASCAP calcule des paiements de redevance sur la base des enquêtes sur les échantillons. Pour des communications sur Internet, des rapports viennent directement des sites détenteurs de licences d'ASCAP et les détenteurs de licences de sonnerie de retour d'appel qui fournissent des données complètes sur l'utilisation de la musique et dont les noms ne sont pas disponibles. ³⁷

Toutes les sociétés d'auteurs qui utilisent des systèmes de surveillance basés sur des enquêtes insistent sur le fait qu'ils peuvent créer des répartitions exactes de l'utilisation de la musique et peuvent distribuer avec précision les redevances en conséquence. Cela est peut-être vrai. Toutefois, l'échantillonnage n'est plus nécessaire parce que la technologie peut maintenant surveiller pratiquement chaque communication publique de toutes les œuvres du catalogue d'une société d'auteur et de façon subséquente permet de distribuer les revenus aux auteurs et aux éditeurs de façon précise et en fonction du nombre exact de diffusions. Par exemple, MusicDNA dispose d'un système qui contrôle les diffusions sur plus de 19.000 stations de radio à travers le monde. En outre, SoundExchange, la société de gestion collective des phonogrammes aux États-Unis, utilise déjà un système de contrôle numérique un peu plus général et sophistiqué même s'il repose sur l'échantillonnage dans certains cas. ³⁸ Il n'est plus acceptable pour les sociétés d'auteurs musicales de compter sur les estimations incertaines archaïques et très inexactes. Nous encourageons ces sociétés de gestion à adopter massivement et rapidement une meilleure technologie plus complète de suivi pour apporter plus de transparence aux paiements des auteurs-compositeurs et éditeurs, et donner la confiance aux ayants-droits qu'ils seront payés convenablement.

Notre recherche a dévoilé également des problèmes relatifs aux paiements versés par des promoteurs aux sociétés d'auteurs pour des interprétations en direct, avec certaines preuves de surfacturation et de réduction par les promoteurs. Les déductions pour les paiements des sociétés d'auteurs sur les revenus de communication publique étaient très élevées, avec plusieurs points de pourcentages à l'avantage des promoteurs. Aussi, les artistes et les auteurs doivent être vigilants et demander la transparence totale dans tous les accords.

³⁶ "Payment System." ASCAP. www.ascap.com/members/payment/surveys.aspx

³⁷ Ibid.

³⁸ "General FAQ." SoundExchange. www.soundexchange.com/generalfaq/

COMMUNICATIONS PUBLIQUES INTERNATIONALES

Un autre problème de la musique pour les créateurs (en particulier les auteurs-compositeurs) dans la recherche de la transparence et de l'efficacité se pose avec la collecte des redevances pour les communications publiques internationales. Les sociétés d'auteurs américaines se limitent généralement à celles effectuées aux États-Unis, si bien que la perception des redevances pour les communications publiques internationales revient aux sociétés d'auteurs locales de ces pays (C'est presque la même réalité en Europe, bien que les directives récentes de l'UE pour l'octroi de licences paneuropéennes essayent de changer cette situation). En supposant qu'une société d'auteur ait conclu un accord avec une société d'auteurs locale à l'étranger, les redevances sont d'abord collectées au niveau local, puis envoyées à la société d'auteurs de l'auteur-compositeur (moins les frais de gestion de la société d'auteur locale), puis à l'auteur-compositeur et leur éditeur (moins les autres frais de la société d'auteurs). La friction inhérente et l'inefficacité de cette transaction ne sont pas négligeables.

« Lorsque l'industrie technologique parvient à demander à celle de la musique ce dont elle a besoin pour résoudre ces problèmes de données, celle-ci ne sait pas quoi répondre. Ils sont trop occupés à se battre entre eux sur le partage du gâteau » - Larry Kenswil.

Le temps constitue un autre problème majeur. Cela peut prendre des années pour que ces redevances parviennent finalement aux ayants-droits. D'abord, la société d'auteurs locale d'un autre pays doit effectuer tous ses calculs de contrôle et de redevance avant de payer la bonne société d'auteurs américaine qui à son tour doit suivre les mêmes processus administratifs et bureaucratiques. Cela prend souvent au moins un an, parfois deux ou trois avant que l'argent ne parvienne finalement aux ayants-droits.³⁹ En plus, lorsque les paiements sont effectués, deux sociétés d'auteurs (ou plus) déduisent leurs frais complets de leur gestion administrative (c'est-à-dire deux fois plus que celui déduit par le pays local où est diffusée l'œuvre), les ayants-droits gagnent en fin de compte très peu d'argent. SoundExchange fait exception à cette procédure et ne collecte pas de frais pour les communications publiques à l'étranger.⁴⁰

Encore une fois, ces questions, en particulier, les retards

de paiement, sont principalement dus à des techniques de contrôle archaïques et le manque d'une base de données globale pour les ayants-droits. Une telle base de données, associée à des identifiants universels, vont permettre de résoudre en grande partie les problèmes résultant de l'incapacité à déterminer les propriétaires et les administrateurs d'une œuvre. En outre, un mécanisme de contrôle numérique plus général devrait accélérer les processus de détermination du paiement des redevances.

RÉPERTOIRE ET TRANSPARENCE DANS LE PAIEMENT

Plusieurs artistes et auteurs-compositeurs pensent que les services numériques ne paient pas assez pour obtenir les droits de leur musique. Avec cet état d'esprit, il serait difficile d'imaginer qu'une personne effectue des milliers d'appels téléphoniques pour essayer de donner de l'argent, mais c'est ce qui arrive lorsque les musiciens sont bénéficiaires d'une rémunération pour la communication publique ou d'autres redevances et qu'ils ne la réclament pas. Pourquoi l'argent ne revient pas systématiquement à ces artistes ou auteurs-compositeurs ? Il y a tout simplement un manque d'informations sur qui a le droit à cet argent. Par exemple, à la fin de 2009, Sonicbids a signé un partenariat avec SoundExchange pour identifier plus de 10.000 membres de Sonicbids, en particulier des artistes indépendants, à qui on devait environ 4 millions de dollars de redevances de communication publique numérique.⁴¹

Beaucoup d'artistes comme ceux-ci ne savent même pas qu'ils ont droit à ces redevances, ce qui pose un énorme problème dans la mesure où une grande quantité de ces redevances reste impayée. De meilleures données sur la propriété et l'octroi de licences sont nécessaires pour créer un processus plus simple afin de recueillir des informations sur les artistes et auteurs-compositeurs et procéder au paiement et à l'attribution.

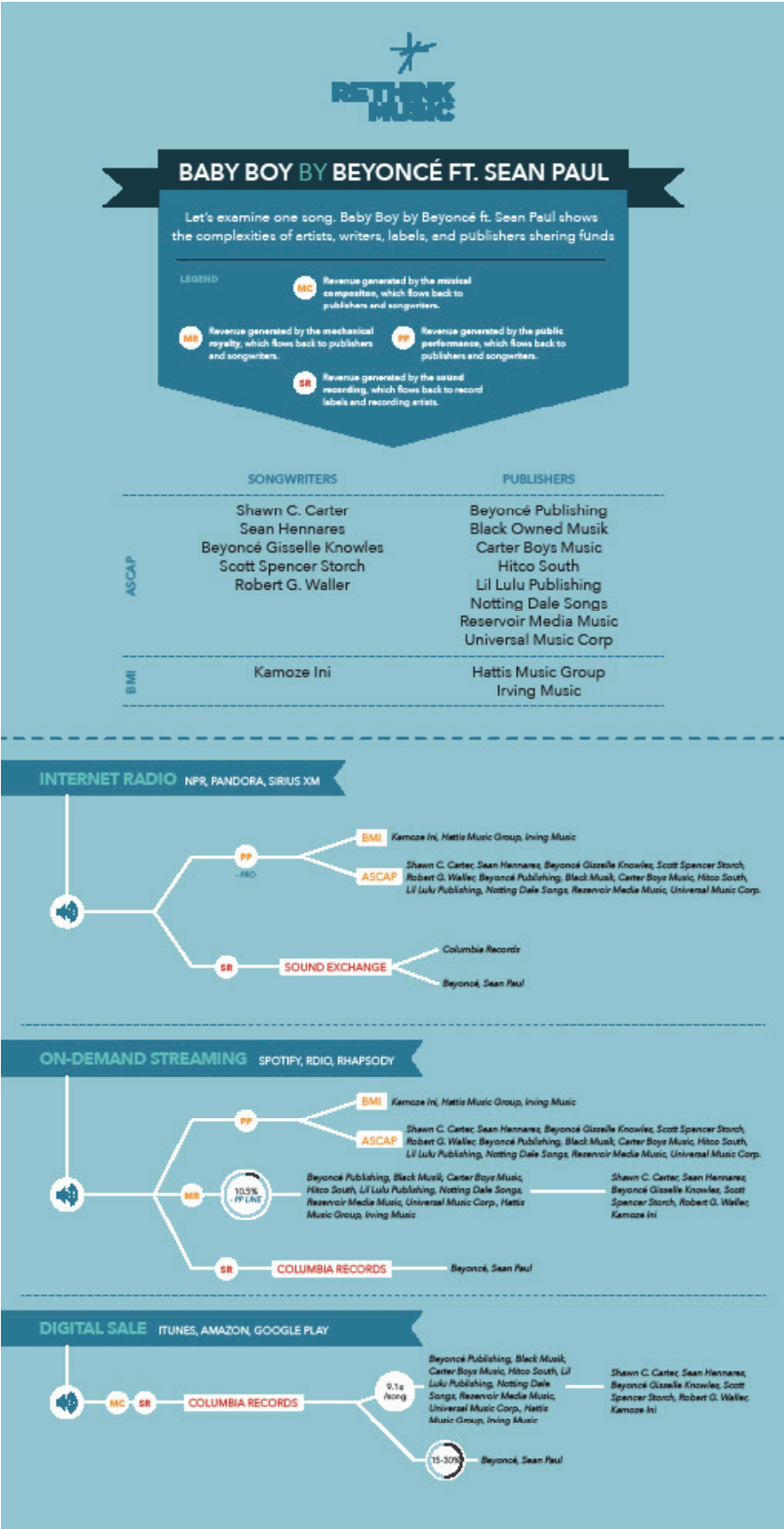
« L'identification exacte des droits est maintenant plus importante que jamais dans l'industrie de la musique », a déclaré Christophe Muller, directeur de la musique à YouTube. « Le paysage global d'octroi de licences est de plus en plus fragmenté, mais grâce à la technologie robuste déjà disponible, les titulaires de droits devraient être en mesure de mieux identifier et contrôler les œuvres afin d'optimiser la valeur de ces œuvres ».

39
"FAQs: International." BMI.com. BMI. Web. 10 Mar. 2015.

40
"International Partners." SoundExchange.com. SoundExchange. Web. 10 Mar. 2015.

41
Cychosz, Tess. "Sonicbids Getting Artists Money With SoundExchange!" Sonicbids. 16 Dec. 16, 2009.

Figure 6



Les données inexactes et non disponibles sur la propriété des œuvres créent également une grande friction dans l'octroi de licences dans l'industrie musicale. Il est particulièrement difficile d'identifier les ayants-droits pour une chanson à des fins de licences lorsque les propriétaires de ces droits se trouvent dans plusieurs territoires. Cela peut parfois prendre des mois, dans certains cas, même quelques années, pour identifier les ayants-droits et négocier des accords de licence. Par exemple, lorsque les auteurs de ce document ont cherché à identifier tous les auteurs-compositeurs et éditeurs d'une quelconque chanson et comparer ces informations avec les informations contenues dans les bases de données de société d'auteurs, nous avons relevé des incohérences. Pour une certaine raison, le nombre d'auteurs-compositeurs et éditeurs mentionnés dans leurs bases de données ne correspondaient pas. Certains auteurs-compositeurs n'étaient pas basés aux États-Unis et ont probablement été affiliés dans différentes sociétés de gestion collective et dans différents territoires. Avec toutes les données éparpillées sur diverses bases de données, il est assez difficile d'identifier toutes les parties prenantes concernées et légitimes, ce qui complique davantage des environnements déjà alambiqués. L'infographie ci-dessus indique à quel point les paiements peuvent être complexes sur une seule chanson de Beyoncé (par exemple, imaginez que des services établissent des rapports sur l'artiste comme Beyoncé et d'autres comme Beyoncé). (Voir Figure 6)

Un manque de transparence du répertoire peut avoir un grand impact négatif sur de nouveaux services, en particulier des services de musique numérique qui cherchent à développer et octroyer des licences sur les grands catalogues. Jim Griffin, directeur général de OneHouse, fondateur du département technologique chez Geffen Records et un ancien conseiller du Directeur au Copyright de l'OMPI sur le projet d'« International Music Registry » (Répertoire international de la musique), a déclaré que « [ces] services ont besoin de systèmes d'octroi de licences rapides, faciles et simples pour réduire les risques, planifier leur activité commerciale et être présents rapidement sur le marché ». Pour éviter la responsabilité, ces services doivent absolument s'assurer qu'ils ont l'autorisation de toutes les parties prenantes pour utiliser une œuvre. Lorsque les données sur la propriété des droits sont soit indisponibles ou fausses, le processus d'octroi de licence peut s'avérer plus lent. Les consommateurs exigent que les services de streaming fournissent un grand catalogue de chansons variées, ainsi ce manque de répertoire transparent représente un grand obstacle pour l'octroi de la licence et le paiement. Heureusement pour les services de musique numérique, la plupart des organismes en charge de l'octroi des licences délivrent

des licences générales qui accordent des droits sur tout le catalogue de musique. Toutefois, les fournisseurs peuvent obtenir en fin de compte du matériel disponible pour leurs services qui est involontairement licencié de façon incorrecte. Cela peut conduire à des paiements inappropriés ou plus d'argent dans la boîte noire. Par exemple, Pandora pourrait obtenir une licence générale d'ASCAP, de BMI et du SESAC qui couvre les droits sur la communication publique pour une grande majorité des compositions diffusées sur Pandora, mais peut-être ne pas posséder les licences de reproduction mécaniques correspondantes des éditeurs appropriés.

Certains éditeurs ont essayé de retirer leurs droits numériques des sociétés d'auteurs dans un élan de négocier directement des meilleurs taux sur le marché libre, qui bénéficierait potentiellement aux auteurs-compositeurs et aux éditeurs. Mais sans des données bien cataloguées sur la propriété des droits, les services de musique numérique auront besoin encore de nombreuses licences et ne pourront pas sans doute savoir quelle licence couvre quoi, ceci entraînant des coûts plus élevés et l'augmentation des risques de responsabilité légale et des erreurs de paiement. En plus, ces mesures mettent juste en lumière les difficultés des accords entre grands groupes dans le domaine de la musique. Une licence directement négociée entre Sony/ATV et le fournisseur de musique d'habillage DMX en 2010, a été rendu public. Cette licence permet à DMX de payer un taux de redevance qui était de 30% inférieurs aux taux de redevances négociés par les sociétés d'auteurs, en échange d'un gros paiement de « frais de service administratif ». Ces retraits de catalogue pourraient également livrer les créateurs à un système fragmenté de collecte des redevances de communication publique sur la radio terrestre et les concerts en direct.

Les entreprises technologiques ont essayé plusieurs fois de résoudre le problème de l'identification de la musique ou posent au moins la question de savoir dans quelle mesure elles peuvent contribuer à sa résolution. Toutefois, « lorsque l'industrie technologique parvient à demander à celle de la musique ce dont elle a besoin pour résoudre ces problèmes de données, celle-ci ne sait pas quoi répondre. Ils sont trop occupés à se battre entre eux sur le partage du gâteau », a expliqué Larry Kenswill.

Comme mentionné précédemment, l'industrie doit disposer d'identifiants : les codes ISWC et ISRC. Toutefois, il n'est pas possible pour le moment de faire correspondre un code ISWC avec un code ISRC et lier la composition musicale normalement au phonogramme, ce qui signifie que le processus de paiement n'est pas lié à ce code. En plus, tandis que ces identifiants sont tous

42
"DDEX." About.
Web. 29 Apr.
2015.

établis et ont été appliqués à de nombreuses œuvres, ils n'ont pas encore été adoptés à grande échelle. Selon Griffin, le manque d'adoption n'est pas le fait que ces normes ID ne soient pas robustes, mais plutôt que nous « manquons [d'une] base de données publiquement accessible, générale et authentique de ces normes » qui serait nécessaire si elle devrait être utilisée pour contrôler les utilisations des créations musicales. Les détenteurs de licences doivent également continuer à rendre compte aux nombreuses maisons de disques et aux éditeurs dans de nombreux formats exigés par chaque maison de disque ou par chaque éditeur, ceci signifie qu'une grande adoption des identifiants serait une avancée, mais ne permettra pas nécessairement de résoudre le casse-tête administratif des détenteurs de licence qui doivent gérer les différents revenus. Sans rapport normalisé sur les revenus des services numériques et l'exigence de toujours utiliser ces codes, les informations sur le paiement sont incohérentes, inexacts et insuffisantes, comme il est mentionné dans notre analyse sur le rapport de redevances des artistes.

Les initiatives comme Digital Data Exchange (DDEX) ont essayé de soulever les problèmes de ces résultats. DDEX s'est établie comme un organisme de normalisation de la communication le long de la chaîne de valeur numérique,⁴² et dans ce rôle, les normes de messagerie XML se sont développées pour les communications concernant les diffusions électroniques, les ventes électroniques et l'octroi des licences de la musique, entre autres.⁴³ Malheureusement, les commissions chargées de résoudre ce problème, composées des employés de différents partenaires commerciaux, ne sont pas toujours en mesure d'atteindre des accords assez rapidement pour suivre le rythme du développement technologique et dans le meilleur des cas l'adoption par les différents partenaires de l'industrie a été ralentie.

RECOMMANDATIONS DU BUREAU DU COPYRIGHT

Le 5 février 2015, le Bureau du Copyright américain a publié un rapport intitulé « Copyright and the Music Marketplace » (Droit d'auteur et marché de la musique), point culminant de son étude approfondie du système de

diffusion de la musique. Ce rapport contient des recommandations sur la façon dont la législation américaine sur le droit d'auteur pourrait être actualisée pour refléter les réalités de l'ère du numérique. L'étude a débuté en mars 2014, avec la publication d'un avis d'enquête (NOI) sollicitant les observations des intervenants de l'industrie sur une variété de questions liées à l'octroi de licences de musique. Le Bureau du Copyright a reçu des réponses venant, entre autres, de la NMPA, la RIAA, la Recording Academy, Spotify, DiMA, les trois sociétés d'auteurs de musique, SoundExchange, NAB, The Future of Music Coalition, plusieurs avocats de musique, et un certain nombre d'artistes et d'auteurs-compositeurs. Le Bureau du Copyright a ensuite invité des représentants d'un certain nombre de partenaires à des séances de débats publics à Nashville, à Los Angeles et à New York en juin 2014, au cours desquelles les panélistes ont discuté des questions mentionnées dans l'avis d'intention. Enfin, il y avait une deuxième session pour les commentaires pendant laquelle les partenaires pouvaient répondre aux allégations formulées par d'autres groupes au cours de la période initiale. Le Bureau du Copyright a ensuite utilisé ces trois sources, avec son expertise interne pour développer ses recommandations.

Le rapport de 245 pages fournit un important travail de recherche et propose certains changements dans la structure actuelle :

1. **Il devrait avoir une plus grande parité dans le traitement des œuvres musicales et des phonogrammes.**
 - 1.1 Vu que les propriétaires du phonogramme ont le droit de négocier des taux de redevance sur le marché libre, les propriétaires des œuvres musicales devraient pouvoir le faire également.
 - 1.2. Toutes les activités de fixation de taux devraient être administrées par le Copyright Royalty Board.
 - 1.3. Toute fixation du taux par le gouvernement devrait respecter une norme qui essaye « d'atteindre de la meilleure façon possible un niveau équivalent à celui obtenu sur le marché libre ».

Ces changements visent à réduire considérablement l'influence du gouvernement dans la détermi-

43
"List of Standards Available from the DDEX Knowledge Base." DDEX. Web. 29 Apr. 2015. [https://kb.ddex.net/display/GBK/List of Standards available from the DDEX Knowledge Base.](https://kb.ddex.net/display/GBK/List+of+Standards+available+from+the+DDEX+Knowledge+Base)

nation des taux de redevances à travers une grande variété de services et ramener les compositions musicales et les phonogrammes à des normes un peu plus équivalentes. Permettre aux propriétaires des œuvres musicales de négocier directement les redevances numériques aiderait en théorie les auteurs et les éditeurs à recevoir des taux plus élevés pour certaines utilisations numériques et rendre plus équitable le paiement pour les deux types d'œuvres. Permettre que toute fixation de taux soit effectuée par le CRB comme norme éliminerait des disparités dans les paiements relatifs à différents types de fournisseurs de musique, tels que les taux élevés payés par les diffuseurs sur web par rapport aux diffuseurs de radio par satellite. En outre, cela éliminerait les différences dans la façon dont les taux de redevance du phonogramme et des œuvres musicales sont fixés, entraînant des paiements plus équitables. L'accent est mis sur l'obtention de taux qui soient plus proches de ce qui serait négocié sur un marché libre et préconise une forme de « réglementation allégée » qui va permettre de réduire l'impact de la partialité du juge dans la fixation des taux.

2. **Fournir une protection fédérale complète pour les phonogrammes enregistrés avant le 15 février 1972. Cela comblerait une lacune injustifiable dans la législation en matière de droit d'auteur (voir section page 18) et fournirait aux propriétaires et créateurs de ces œuvres la capacité de contrôler et de tirer profit de leurs œuvres.**
3. **Créez un droit de communication complet pour les phonogrammes. Cela permettrait aux propriétaires du phonogramme d'accéder aux redevances générées par la diffusion sur radio terrestre. Avec le déclin des ventes de disques, les revenus liés à la communication publique sont devenus un facteur important pour les artistes, et les redevances de la radio terrestre pour les propriétaires du phonogramme pourraient représenter d'importantes sources de revenus supplémentaires. Cette analyse pourrait une fois de plus servir à ramener les phonogrammes et les œuvres musicales sur un terrain plus équitable. En outre, un droit de communication complet permettrait aux propriétaires du phonogramme d'avoir accès aux redevances internationales pour la diffusion terrestre (encore appelé «droits voisins», les redevances détenues actuellement par leur nation d'origine et versées aux artistes locaux et les propriétaires de phonogramme au lieu de leurs propriétaires légitimes en raison du manque de réciprocité avec les États-Unis).**

4. **Réviser et éliminer de façon significative les décisions qui sont vieilles de plusieurs décennies et régissant l'ASCAP et BMI.**

- 4.1 Séparer le contrôle des abus de position dominante de celui de fixation des taux.
 - 4.1.1 Employer le système de contrôle antitrust classique DOJ, plutôt que de présumer un comportement anticoncurrentiel.
- 4.2 Supprimer l'article §114(i) qui limite les taux des phonogrammes dans les procédures de fixation des taux des œuvres musicales.
- 4.3 Permettre le regroupement des droits, en transformant les sociétés d'auteurs en des organisations de gestion des droits musicaux plus globales, comme celles qui existent en Europe et ailleurs, et créer des guichets uniques pour faciliter la double délivrance de licence pour les phonogrammes et les compositions musicales (SESAC est en voie de devenir une société de gestion musicale plus globale aux États-Unis avec le rachat de la Harry Fox Agency ⁴⁴).

5. **Changer le système de licences de reproduction mécanique.**

- 5.1 Les éditeurs devraient être en mesure de se rétracter des licences mécaniques obligatoires pour toutes les reprises de leur chansons diffusées sur les nouveaux médias.
- 5.2 Permettre l'octroi de licences globales des droits de reproduction mécanique pour créer une plus grande efficacité des services numériques.
- 5.3 Fixer des taux selon les besoins, plutôt que le calendrier actuel de cinq ans
- 5.4 Permettre aux auteurs-compositeurs de vérifier les déclarations d'un titulaire de licence.

6. **Conformer l'octroi de licences aux articles §112 et §114, notamment l'octroi de licences de la radio terrestre, en supposant que le Congrès va accorder un droit complet de communication publique des phonogrammes.**

7. **Le secteur privé doit créer une base de données générale des informations sur la propriété des droits musicaux** Utiliser des identifiants universels uniques et des normes de messagerie.
8. **Le secteur privé doit adopter des meilleures pratiques de transparence dans le calcul des redevances et les remboursements des paiements aux auteurs-compositeurs et aux musiciens.**

(Pour plus d'informations sur les recommandations susmentionnées, ainsi que la liste complète de recommandations, consultez le Copyright Office's full report)

⁴⁴ Sisario, Ben. "Music Publishing Deal Driven by Shift From Sales to Streaming." *The New York Times*. July 6, 2015.

RECOMMANDATIONS ET CONCLUSION

Bien que les recommandations du Bureau du Copyright constituent un pas vers la bonne direction, nous croyons que d'autres mesures peuvent être prises pour parvenir à une industrie musicale plus transparente et plus équitable. Comme nous l'avons vu, il existe de nombreux obstacles auxquels font face les artistes et les auteurs de nos jours, et nous encourageons donc :

L'élaboration d'une « Déclaration des droits du créateur ».

Une certification « musique équitable » pour la transparence des services numériques, des maisons de disque et des éditeurs.

La création d'une base de données de droits décentralisée et réalisable.

L'étude de la technologie blockchain et des crypto-monnaies pour gérer et suivre les paiements en ligne à travers la chaîne de valeur qui aille directement des fans aux créateurs de musique.

Éduquer tous les créateurs de musique sur leurs droits et sur les opérations de l'industrie musicale.



DÉCLARATION DES DROITS DU CRÉATEUR

Une déclaration des droits du créateur est composée d'un ensemble de normes éthiques pour les musiciens, artistes, auteurs et autres créateurs qui protègent leurs droits en tant que créateurs. Notre proposition de déclaration des droits du créateur témoigne de la réalité que les créateurs ont droit à certains niveaux de protection fiduciaire dans l'exécution de leur art. Cette déclaration de droits engloberait les normes de rémunération et les informations sur l'utilisation ou sur l'octroi des licences relatif à leurs œuvres de création :

Chaque créateur mérite d'être équitablement rémunéré pour l'utilisation de ses œuvres.

Chaque créateur doit connaître exactement où et quand son œuvre est utilisée ou diffusée.

Chaque créateur doit recevoir des comptes ren-

dus de façon constante sur les utilisations de ses œuvres (pas plus de 30 jours en arriéré pour des utilisations numériques et 90 jours pour d'autres utilisations).

Chaque créateur doit être reconnu pour la création de ses œuvres par l'identification sur les diffusions ou les utilisations numériques.

Chaque créateur doit connaître tout le flux de paiement de ses redevances (par exemple, quels sont les intermédiaires qui perçoivent une partie du revenu et combien ils en prennent).

Chaque créateur a le droit de fixer le prix de ses œuvres aux taux de la juste valeur marchande.



IDENTIFIANTS STANDARDS ET CERTIFICATION DE TRANSPARENCE

Tous les services numériques et les intermédiaires devraient adopter une base de données commune sur les revenus de chaque chanson diffusée ou téléchargée. Alors que plusieurs services fournissent déjà quelques résultats pertinents, nous encourageons toutefois, la création d'une ONG similaire au label de « certifié biologique » ou de « commerce équitable ». Par exemple, le développement du mouvement de commerce équitable sur le café a commencé comme une tentative de donner confiance aux producteurs de café, qui sont nombreux, d'être rémunérés de façon équitable pour leurs produits à travers une série d'accords par les détaillants et les intermédiaires dans le but de stabiliser l'économie du café par la promotion de la consommation, l'amélioration du niveau de vie des producteurs avec des conseils économiques, l'entrée sur des marchés de niche et la concentration sur le développement durable.

La nouvelle ONG musicale devrait promulguer un ensemble de normes, réaliser une audit sur les données produites par les services et les intermédiaires, offrir de l'éducation aux créateurs (voir recommandation No 4) et délivrer des certificats de vérification de musique équitable. Pour déployer cette certification, il sera fondamental de mettre en place un code GUID unique pour chaque œuvre créative selon le type de contribution et les liens avec cette œuvre (ISRC pour les phonogrammes, ISWC pour les œuvres musicales, et l'ISNI pour toutes les autres contributions). Une grande adoption et l'utilisation des GUIDs accélérerait la capture

de données et éliminerait potentiellement les erreurs d'orthographe qui créent des fautes dans les rapports et provoquent des retards de paiement. Comme demandé dans la Déclaration des droits du créateur, une fois certifié par l'ONG, tous les créateurs impliqués dans l'œuvre devraient recevoir des informations contenues dans le rapport :

Titre de la chanson reproduite
Album (le cas échéant)
Artiste
Auteur-compositeur
Détenteur du droit d'auteur de la composition musicale
Détenteur du droit d'auteur du phonogramme
Code ISRC et ISWC
Durée de la diffusion
Type de diffusion (sur demande, radio)
Année de sortie
Tous les identifiants spéciaux uniques de œuvre promulgués par l'ONG

Le système de rapport entre les services devrait être normalisé avec des maisons de disques et des éditeurs certifiées et appelés à mettre en place un ensemble de données communes. Pour obtenir cette certification, les maisons de disques et les éditeurs devraient fournir le même niveau de données en temps réel et atteindre un niveau minimum d'obligation fiduciaire. L'ONG serait aussi responsable de garantir les taux de paiement équitables par les services pour encourager le développement du marché et accroître la valeur de la musique enregistrée.



LA BASE DE DONNÉES DES DROITS

Comme indiqué précédemment, il est estimé que **partout** dans le monde, 20 à 50% des paiements de musique ne sont pas versés à leurs propriétaires légitimes. Les efforts précédents dans la mise sur pied d'une base de données globale et complète afin de faciliter l'octroi de licences et le contrôle des œuvres musicales n'ont pas connu de succès. Par exemple, une initiative visant à créer une base de données globale a abouti au lancement du Global Repertoire Database Working Group (GRD WG) (Le Groupe de Travail de la Base de Données du Répertoire Global) en septembre 2008 par la Commissaire européenne Neelie Kroes.

L'objectif principal était de créer une représentation unique, complète et officielle de la propriété et du contrôle des œuvres musicales à l'échelle internationale. La GRD devait garantir une plus grande transparence dans l'octroi de licences de musique. Le processus d'octroi de licences aurait été non seulement plus rapide, mais on débourserait moins d'argent pour obtenir une licence parce qu'une base de données globale sans intermédiaires entre le titulaire de licence et le propriétaire devrait réduire les coûts opérationnels et administratifs que les intermédiaires facturent généralement. Actuellement, la GRD reste paralysée et inactive après qu'elle soit rejetée par plusieurs sociétés d'auteurs qui ont arrêté de financer le projet après quatre années de travail. En plus, la base de données suggérée devrait fournir des données pour les œuvres musicales uniquement sans prendre en compte les phonogrammes. Toutefois, cette première initiative en vue de mettre sur pied une base de données pour l'octroi des droits voisins constituait une pierre angulaire de l'industrie et un pas de géant vers la transparence dans la propriété et le contrôle des œuvres musicales.

La GRD n'a pas été conçue pour être une ressource publique. C'était l'effort interne d'un petit groupe d'éditeurs qui se sont tous retirés par la suite. Cependant, une telle base de données doit être ouverte à tout le monde pour être utile et accroître la fluidité. En plus, une telle base de données globale ne sera durable que si elle est rentable et donne la motivation à toutes les parties concernées. Un effort supplémentaire récent en vue de créer une base de données de droits musicaux était le Registre international de musique (IMR) de l'OMPI, qui devait être financé par le transfert de taxes entre les sociétés collectives. Ce qui signifie que lorsque l'argent est transféré d'une société à l'autre, des taxes seraient prélevées pour rémunérer le travail de ce Registre. Les efforts de l'OMPI sont à présent au point mort.

L'un des obstacles à la création d'une base de données vient du fait que l'initiative doit être volontaire - en vertu de la Convention de Berne et le Traité de l'OMPI sur le droit d'auteur, les pays signataires ne peuvent pas exiger l'enregistrement des œuvres internationales afin d'obtenir la protection du droit d'auteur. Cette procédure supprime toute obligation de participer, c'est-à-dire que toute base de données proposée peut potentiellement « offenser » certains groupes constitutifs, ce qui entraîne le retrait de leur soutien, comme on le voit avec la GRD. Ainsi, pour une base de données réussie, ouvertement accessible, complète, et autoritaire, nous devrions examiner des analogies issues d'autres industries. L'industrie du cinéma a créé l'Internet Movie Database (IMDB), une entreprise rentable qui enregistre les demandes relatives à la production audio-vidéo et génère

des revenus conséquents. La base de données est structurée de telle sorte que tout le monde puisse saisir des données, et la base d'utilisateurs sert de système d'authentification par la foule. La musique a actuellement une base de données quelque peu similaire avec allmusic.com qui est maintenant détenue par Amazon, mais elle n'est pas très utile aux tiers.

Une autre analogie provient de l'industrie technologique, qui utilise l'Internet Corporation for Names and Numbers (ICANN) (la Société pour l'attribution des noms de domaine et des numéros sur Internet), pour l'attribution des noms de domaine. ICANN est une organisation à but non lucratif qui a trouvé une solution à ce problème de registre en créant et en gérant le Système de noms de domaine (DNS), un système qui ne peut fonctionner que lorsque tous les ordinateurs sont enregistrés sur le réseau et révèlent ces enregistrements. Jim Griffin pense que « le système DNS est un excellent exemple parce qu'il s'agit d'une base de données vraiment globale et d'importance critique, qui est à la fois centralisée et distribuée, privée et publique, et qui a manifestement fourni pendant des décennies des réponses à la milliseconde près aux milliers de requêtes qui lui sont faites et sans aucun problème de fonctionnement ou presque ».

Cependant, tous ces registres sont organisés en sociétés à but lucratif, ce qui signifie qu'à un certain niveau, les participants sont incités à gagner de l'argent et à construire un registre robuste. Cette situation soulève un problème : si certaines entités à but lucratif parviennent à construire un tel registre ensemble, les problèmes antitrust pourraient également se poser. Cependant nous recommandons qu'un registre puisse fonctionner avec une coalition des organisations à but lucratif et des organisations à but non lucratif. À cet égard, Griffin fait remarquer que « la principale mission [du registre], incluant la fixation des normes... correspond bien à une approche qui amènent les universitaires, le gouvernement et les sociétés commerciales à une coordination à travers des organisations à but non lucratif ».

Par ailleurs, nous proposons un registre décentralisé et distribué dans lequel une organisation à but non lucratif (peut-être l'ONG Musique équitable) serait responsable de l'administration de la base de données. Les entités accréditées pour enregistrer les œuvres et qui sont responsables de la promotion du registre, d'autre part, devraient fonctionner sur la base d'une organisation à but lucratif, ce qui inciterait les organisations à devenir

des membres accrédités, élargissant ainsi la portée de la base de données. L'approche signifie qu'il n'y aura pas seulement un seul registre, tout comme nous le voyons dans le système DNS informatique, qui distribue et divulgue les informations à travers le monde. Les parties concernées devraient avoir chacune des serveurs séparés, synchronisés avec une base de données principale, où ils entrent des informations sur les œuvres musicales et qui seraient par la suite divulguées à travers le monde. Nous avons l'intention d'explorer plus profondément cette option dans la Phase deux de notre projet Musique équitable.

Comme indiqué précédemment, les intermédiaires profitent de la situation de boîte noire d'aujourd'hui pour s'asseoir sur d'importantes redevances non revendiquées en raison du manque d'informations sur les bénéficiaires et un manque de transparence dans le flux de revenus. Actuellement, lorsque les intermédiaires perdent le contrôle de cet argent, cela ne profite qu'aux plus grands bénéficiaires. Ceci est à l'opposé de ce qui se passe dans le secteur bancaire, où tout argent non revendiqué doit être versé à l'avocat général de l'État par déshérence. Dans l'industrie de la musique, les principaux bénéficiaires peuvent empocher des redevances non revendiquées et ne disposent d'aucune mesure incitative pour localiser les propriétaires d'œuvres musicales. La résolution de ce problème demande l'engagement des agences gouvernementales et la mise en œuvre des nouvelles réglementations sous lesquelles toutes les sommes d'argent non revendiquées sont versées plutôt au gouvernement et non aux intermédiaires. Avec une telle structure, les intermédiaires seraient plus motivés à soutenir les moyens d'identifier les créateurs des œuvres musicales.

Résoudre ce problème bien évidemment signifie trouver des mesures incitatives pour amener les auteurs à commencer à enregistrer leurs œuvres. En connaissant leur identité, il devient plus facile de les traquer et de réduire par conséquent le montant des redevances non réclamées. Pour optimiser le nombre d'inscriptions, la solution pourrait passer par un registre global comme un registre déclaratif et non pas comme un registre de données factuelles. Mais qu'advient-il si quelqu'un enregistre une chanson dont il n'est pas en fait l'auteur ? Dans cette situation, un registre pourrait utiliser un mécanisme alternatif de règlement de conflit (ADR) que Griffin décrit comme un système qui « permet de calmer le conflit, [et] trouver une solution rapidement et facilement au conflit ». Les plaintes pourraient être enregistrées, mais seraient soumises à l'ADR si un



CRYPTO-MONNAIES ET BLOCKCHAIN

En plus des avantages mentionnés ci-dessus, une base de données complète et précise des informations sur la propriété des droits musicaux devrait servir de plateforme de nouvelles technologies qui pourraient être appliquées de façon révolutionnaire. Nous encourageons l'enquête sur l'utilisation croissante des crypto-monnaies comme Bitcoin, et leur technologie sous-jacente, blockchain, comme de nouveaux mécanismes de distribution de redevances pour l'industrie musicale.

Bitcoin est une devise en ligne composée d'un réseau de nombreux ordinateurs qui utilisent tous la même version ouverte du logiciel Bitcoin. Pour assurer que la plateforme puisse avoir les capacités de traitement, qu'elle puisse fonctionner et rester très sécurisée, ceux qui lui permettent de fonctionner (connus sous le nom de mineurs) sont incités par une loterie de Bitcoin gratuit, avec une quantité de « tickets de loterie » reçu en corrélation directe avec la puissance de traitement que le mineur fournit. Le réseau Bitcoin est fondé sur une blockchain, un registre public qui spécifie combien de Bitcoin chaque membre possède et qui enregistre toute transaction ou tout transfert de fonds sur le réseau. Par exemple, supposons que la Personne A et la Personne B possèdent chacune 10 Bitcoin, la Personne A veut donner 2 Bitcoin à la Personne B. Le registre va se mettre tout simplement à jour pour montrer que la Personne A possède maintenant 8 Bitcoin et la Personne B possède 12 et le système va générer un reçu de la transaction. Cette transaction complète se ferait presque de façon instantanée. Les transactions dans les banques traditionnelles, quant à elles, passent par plusieurs intermédiaires, chacun prélève des frais administratifs et les paiements arrivent avec un retard.

Une base de données d'informations précises sur la propriété des droits, comme celle que nous avons proposée, pourrait constituer le fondement d'un registre de crypto-monnaie similaire en utilisant la technologie de blockchain qui alimente Bitcoin. En plus des informations sur la propriété des droits, le partage de redevance pour chaque œuvre telle que déterminée par un mélange de statuts et de contrats pourrait être ajouté à la base de données. Chaque fois qu'un paiement est généré pour une œuvre quelconque, l'argent pourrait être automatiquement divisé selon les termes fixés, et le compte de chaque partie refléterait instantanément

les recettes supplémentaires. Par exemple, supposons qu'une chanson soit achetée dans une boutique de musique en ligne, tels que iTunes. Après que la boutique ait prélevé sa part, nous allons supposer pour faciliter la démonstration de façon hypothétique que les revenus générés par l'achat s'élèvent à 1,00 \$. Cet argent devrait être partagé entre les deux œuvres différentes contenues dans la chanson, avec une redevance mécanique de 9,1 cents versée à l'œuvre musicale, et les 90,9 cents restants reviennent au phonogramme. Ensuite si le contrat entre l'éditeur et l'auteur-compositeur indique un partage de revenus des téléchargements 75/25, l'éditeur devrait recevoir 6,825 cents et l'auteur-compositeur 2,275 cents. Avec un partage identique au niveau de la maison de disques, la maison de disques recevrait 68,175 cents et l'artiste d'enregistrement obtiendrait 22,725 cents. Le réseau de blockchain pourrait encore diviser ces 22,725 cents entre les membres d'un groupe, le cas échéant.

Tout ce processus se met en place en moins d'une seconde et permet à toutes les parties d'accéder à leur argent immédiatement après qu'il soit généré. En outre, ce système de paiement peut être bien contrôlé, ce qui ferait en sorte que les redevances ne soient plus perçues par des tiers, tels que les maisons de disques et les éditeurs, avant d'être transmises à l'artiste et à l'auteur-compositeur. Cela permettrait d'éliminer les préoccupations liées aux paiements de redevances insuffisants qui se produisent de façon accidentelle ou intentionnelle.



INITIATIVE D'ÉDUCATION

Malheureusement, plusieurs musiciens ne connaissent pas leurs droits en tant que créateurs et un pourcentage encore plus élevé ne connaissent pas les structures de paiements de leurs différentes sources de revenus. En fait, si on demandait à 100 musiciens s'ils savent comment enregistrer un nom de domaine sur Internet afin de faire leur promotion, au moins entre 80 et 90% diraient oui. Cependant, si on leur demandait s'ils connaissent comment enregistrer leur musique avec le Bureau du Copyright ou une société d'auteurs, très peu seraient en mesure de répondre exactement à la question, et un très faible pourcentage serait en mesure de décrire le flux d'argent généré par leurs œuvres, ou décrire exactement la source d'un flux de redevances.

Nous recommandons pour cela une initiative qui éduquerait tout d'abord les musiciens sur leurs droits et pourquoi ils devraient se préoccuper de ces questions. Nous devons également chercher à leur fournir les connaissances nécessaires pour comprendre les flux de redevances et naviguer dans l'industrie musicale avec succès. Berklee a déjà pris des mesures à cet égard, y compris une formation en ligne ouverte à tous (MOOC). Nous suggérons l'introduction de la Déclaration des droits du créateur et la certification de Musique équitable dans une initiative éducative pour attirer l'attention des artistes et des auteurs sur leurs droits musicaux. Nous proposons des MOOCs supplémentaires, en collaboration avec les divers intervenants, et une série d'ateliers globaux concernant les flux de paiement, la transparence, et les opérations de l'industrie de la musique. Ces ateliers devraient se concentrer sur les domaines juridiques et le flux d'argent dans l'industrie, les sujets qui sont généralement négligés dans l'éducation des musiciens qui aspirent à une carrière à temps plein et qui trouvent souvent d'autres sujets beaucoup plus attirants, comment les médias sociaux et les tournées. En outre, nous recommandons une courte série vidéo en ligne qui serve de ressource pour ceux qui ne pourront pas assister à des ateliers sur place. Les musiciens de toutes les générations devraient être en mesure d'explorer ces ateliers via des séries vidéo puisqu'il s'agit de leurs intérêts et leurs besoins personnels.

—

CONCLUSION

L'avènement d'Internet et le développement des technologies numériques ont créé collectivement des bouleversements profonds dans l'industrie musicale. Bien que ces technologies, à certains égards ont gardé des effets délétères, elles ont aussi ouvert un monde de nouvelles opportunités. Les créateurs de musique de toutes tailles et ambitions sont maintenant plus autonomes et préparés de façon à atteindre des publics plus importants à travers le monde, et les auditeurs ont accès à plus de chansons, en même temps et sur plus d'appareils que jamais. Malheureusement, de nombreux intervenants clé refusent souvent d'accepter ces nouveaux développements, ils cherchent à préserver une industrie incroyablement lucrative, pré-numérique, et avec elle, l'absence de normes de transparence et de données communes même si elles sont disponibles. En conséquence, on a assisté tout simplement à la mise en œuvre partielle des technologies numériques dans le secteur de la musique avec un écosystème

extrêmement incompatible dans lequel les éléments superficiels générateurs de profit ne disposent pas des infrastructures numériques appropriées pour les soutenir. L'industrie opaque résultante est celle dans laquelle de nombreux artistes peuvent atteindre un grand nombre de fans, mais seuls quelques-uns peuvent vraiment vivre de leur métier, et encore moins comprendre les problèmes auxquels ils sont confrontés.

La transparence totale et les liens plus étroits entre les consommateurs et les créateurs n'est pas impossible. Les recommandations contenues dans le présent rapport, y compris l'adoption des technologies appropriées par les parties prenantes de la chaîne de valeur, combinent la certification par une ONG de Musique équitable, la création d'une base de données, l'adoption des recommandations du Bureau du Copyright américain, l'exploration d'un registre blockchain des redevances, et les projets d'éducation des créateurs. Ces recommandations pourraient aboutir à l'amélioration de la valeur de la musique et fournir un niveau de rémunération et de protection équitable pour ceux qui créent la musique que nous écoutons tous les jours. Toutes ces initiatives importantes seront explorées par le projet pluriannuel « Rethink Music » dans sa phase deux qui commence en automne 2015. Les suggestions et contributions de toutes les parties prenantes sont attendues dans cette seconde phase, et nous croyons fermement qu'une industrie musicale réinventée, durable et innovante est à la portée de tous. ✨

REMERCIEMENTS

« Rethink Music » tient à remercier tous ceux qui ont contribué à notre initiative. Le directeur exécutif Allen Bargfrede a supervisé l'initiative Rethink Music depuis sa création en 2009. Panos Panay, directeur général de BerkleeICE a joué un rôle important en donnant une orientation et le soutien au projet Rethink Music/Musique équitable. Nos assistants de recherche, Griffin Davis, Klementina Milosic, et Anahita Bahri ont rédigé une bonne partie du présent document, avec l'assistance de Michael Dowding pour la révision. David Touve a fourni un excellent travail d'analyse économique. Le président de Berklee, Roger Brown, Larry Provost Simpson, Doyen du département de la formation professionnelle, Darla Hanley, et le président de Music Business / Management, Don Gorder ont appuyé nos efforts pendant des années. Nos remerciements particuliers à Brian Message et le Music Managers' Forum, le Featured Artist Coalition, Jim Griffin, Larry Kenswil, David Byrne, Christophe Muller, Ken Umezaki, Ami Spishock, et tous nos autres conseillers pour leur contribution magnifique à cette recherche, sans oublier Casey Rae à Future of Music pour l'utilisation de leurs importantes infographies. Bruno Crolot, directeur de Midem, ainsi que Virginie Sautter, directrice du contenu & conférence du Midem, ont continué à militer en faveur des travaux de Rethink Music à Midem et au-delà. Enfin, notre reconnaissance va à l'égard de Willard Ahdritz et Kobalt Music Group, qui ont fourni un soutien généreux sur le long terme pour l'initiative Rethink Music. Nous pensons que nous pouvons ensemble réaliser le progrès dans l'écosystème de la musique.

CONTACTS

Allen Bargfrede

Fondateur et directeur exécutif
Rethink Music
abargfrede@berklee.edu
@allenbarg
www.linkedin.com/in/allenbargfrede

Panos Panay

Directeur général et fondateur
BerkleeICE
ppanay@berklee.edu
@panaypanos
www.linkedin.com/in/allenbargfrede

Rethink Music

www.rethink-music.com

BerkleeICE

www.berklee.edu/ice

RETHINK MUSIC PARTNERS



Midem
www.midem.com



Rethink Music is supported by a generous multi-year grant from **Kobalt**
www.kobaltmusic.com

Initiative
Rethink Music

Un projet du Berklee
Institute of Creative
Entrepreneurship
(BerkleeICE)

Boston,
Massachusetts
USA

AUTHORED BY



AN INITIATIVE OF

BerkleeICE
Institute for Creative Entrepreneurship