

À L'INTERIEUR DU MARCHÉ MONDIAL DE LA MUSIQUE NUMÉRIQUE

Document établi par Susan Butler (Butler Business & Media LLC)

RESUME

Le marché de la musique numérique évolue dans toutes les régions. Chaque morceau de musique reflète la culture de son créateur et, bien souvent, de son pays d'origine, et les préférences et comportements numériques des consommateurs varient d'un pays à l'autre, et pourtant, les structures commerciales, les opérations et les besoins requis pour appuyer les créateurs et répondre aux attentes des consommateurs sont étonnamment semblables d'une région à l'autre, selon le stade de développement du pays en matière numérique et de droit d'auteur.

L'efficacité avec laquelle le marché anticipe les changements et y réagit dépend d'un certain nombre de facteurs, parmi lesquels la connaissance des préférences et des comportements des consommateurs de la part des acteurs du marché, la façon dont ils conçoivent les services et offres de musique numérique, dont ils rationalisent les opérations de la chaîne d'approvisionnement de la musique, dont ils surmontent, le cas échéant, la disponibilité limitée des dispositifs numériques et de l'accès à large bande sans fil, dont ils ajustent le cadre juridique dans chaque pays où ils n'offrent pas de soutien pour la musique et le marché, et dont ils maintiennent le délicat équilibre de partage des bénéfices financiers actuels et potentiels.

Des détails approfondis sur la manière dont l'industrie de la musique traite ces facteurs et d'autres encore au travers de la chaîne des droits, de la chaîne de valeur et de la transparence sont couverts dans le rapport intégral de 53 pages. D'autres informations n'ont encore été publiées nulle part.

Pour mieux comprendre le marché actuel, il convient de se rappeler que les consommateurs ont sonné le glas du format de l'album de musique enregistrée en lui préférant les singles, de nombreux consommateurs essayant par ailleurs de réduire à zéro le prix de la musique, comme en témoigne le piratage sur Internet, dont l'essor a commencé il y a 20 ans. Les consommateurs ont de fait poussé l'industrie à entamer la transition des albums sur CD vers les téléchargements permanents payants de titres, puis vers les services de streaming (diffusion en continu) gratuits financés par la publicité. Cependant, le modèle fondé exclusivement sur la publicité n'est pas viable.

Ce n'est que lorsque les fournisseurs de services de musique numérique et les maisons de disques ont contribué à façonner les services de streaming pour générer davantage de recettes pour les titulaires de droits grâce au streaming par abonnement et se sont attachés à mettre au point des offres plus attrayantes pour le consommateur que le marché a réussi à faire repartir les recettes à la hausse, à (r)éveiller l'intérêt du consommateur à consommer plus de musique (contre paiement) et à rémunérer les artistes-interprètes pour leurs interprétations enregistrées et les auteurs-compositeurs pour leurs compositions enregistrées. Les chiffres relatifs aux revenus sont présentés dans le rapport intégral.

Les recettes du streaming sont devenues dans de nombreux pays une ressource vitale pour le marché de la musique enregistrée. Le rapport intégral fournit la liste des pays dans lesquels les recettes du streaming représentaient en 2018 plus de la moitié des recettes commerciales totales des maisons de disques et celle des pays où les recettes numériques

représentaient plus de la moitié des recettes totales. Tout en haut de cette liste figurent des marchés émergents de la musique numérique comme l'État plurinational de Bolivie, le Paraguay, l'Équateur, le Brésil, le Pérou, l'Indonésie, les Philippines, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord, mais également les plus gros marchés, des États-Unis d'Amérique à la République de Corée.

Cependant, beaucoup de choses ont changé après le passage du marché de la musique du support physique au numérique.

Au temps du marché de la musique physique, personne ne parvenait jamais à répondre aux questions suivantes : après avoir acheté un album sur CD, à quelle fréquence le consommateur écoute-t-il l'album en entier? Combien de titres de l'album sont-ils écoutés à maintes reprises? Quels titres sont-ils, le cas échéant, écoutés à maintes reprises? Les réponses à ces questions sont devenues des indicateurs importants pour le modèle d'affaires du streaming. Les recettes sont générées lorsque la musique est diffusée, c'est-à-dire écoutée, de manière répétée.

Les services de streaming calquent leur modèle d'affaires sur celui du secteur des télécommunications. Les mesures et les objectifs importants en termes de revenus ne sont plus le nombre d'unités vendues. Les revenus sont désormais mesurés à l'aune du revenu moyen par utilisateur généré par le service, et il s'agit d'obtenir des niveaux élevés d'engagement des utilisateurs pour garder les utilisateurs existants et en attirer de nouveaux (augmenter le nombre d'abonnés) de maintenir de bas taux de résiliation (ne pas perdre de clients) et de transformer les utilisateurs non payants des services financés par la publicité en abonnés payants. Pour atteindre les clients potentiels partout dans le monde, à l'instar des opérateurs de télécommunications, de nombreux fournisseurs de services de musique numérique sont des acteurs multinationaux qui opèrent au-delà des frontières nationales. Ils doivent pouvoir travailler avec l'industrie de la musique de la même manière, ce qui suppose de recourir aux licences transfrontalières.

Le rapport intégral décrit comment, dans ce modèle d'affaires, la variété de playlists (collections d'enregistrements individuels spécialement compilés) préparées par les équipes éditoriales d'un service de streaming, d'algorithmes et d'abonnés, de maisons de disques et de tiers est vitale pour stimuler l'engagement des consommateurs et les recettes.

L'engagement des consommateurs peut se mesurer de nombreuses manières, mais de quelques façons seulement si l'on n'utilise que les informations accessibles au public. Il s'agit du nombre d'"utilisateurs actifs par mois", de la variation du nombre d'abonnés payants et du nombre accru d'heures d'écoute de musique.

Comme l'a fait valoir Spotify : "Les données historiques montrent que la croissance du nombre d'utilisateurs actifs par mois tend à être un bon indicateur de l'augmentation future du nombre d'abonnés, et de l'augmentation des recettes qui s'ensuit..." À titre d'exemples, Spotify a fait état en 2019 de 271 millions d'utilisateurs actifs mensuels à l'échelle mondiale, contre 207 millions l'année précédente, et Amazon Music a vu le nombre de ses utilisateurs actifs mensuels progresser de 50% en 2019. L'IFPI a pour sa part indiqué que fin 2018, 255 millions de personnes avaient un abonnement payant à des services audio à l'échelle mondiale, contre 176 millions en 2017, ce qui représente une augmentation de 44,9%. Le nombre d'heures d'écoute de musique a lui aussi augmenté.

Pour soutenir le marché, l'industrie de la musique a restructuré ses procédures d'octroi de licences pour les fournisseurs de services de musique numérique, plus particulièrement en ce qui concerne les compositions des éditeurs de musique et les organisations de gestion collective des droits. Le rapport intégral décrit les structures complexes qui fonctionnent en

règle générale pour les fournisseurs multinationaux de services de musique numérique et les titulaires de droits, à quelques exceptions près.

Parallèlement, les artistes-interprètes et les auteurs-compositeurs (et les sociétés qui travaillent avec eux) sont confrontés à une concurrence féroce pour gagner la faveur des consommateurs depuis l'avènement du marché numérique.

L'auteur du rapport a obtenu des données dont il ressort que de 2000 à la fin de 2002, l'industrie du disque des États-Unis d'Amérique a distribué 33 500 œuvres musicales par an en moyenne. En 2019, les services multinationaux de streaming les plus populaires recevaient plus d'un million d'enregistrements en moyenne *par mois* de plus de 500 sources différentes. Le nombre d'enregistrements que ces services devraient recevoir rien qu'en 2020 ajoutera vraisemblablement 12 millions d'enregistrements aux dizaines de millions de morceaux déjà disponibles.

Un certain nombre de difficultés demeurent dans le monde, que l'industrie s'attache à résoudre de nombreuses manières, dont les suivantes.

Deux des principaux points d'entrée des consommateurs dans les services numériques de divertissement, que les consommateurs désirent, sont les appareils connectés à l'Internet, notamment les smartphones, et la connectivité Internet. L'Inde offre un exemple d'évolution et de la manière dont l'industrie de la musique était prête à répondre à cette évolution.

En 2014, l'Inde comptait quelque 117 millions d'abonnés à des services mobiles pour smartphones (10% des utilisateurs mobiles de ce pays dont la population approche 1,3 milliard d'habitants). En 2015, les recettes de musique enregistrée des services locaux de streaming s'élevaient à 34,1 millions de dollars des États-Unis d'Amérique. En 2015 et 2016, les smartphones bon marché et les forfaits de données supposément les plus économiques du monde, offrant des données illimitées, ont fait leur entrée sur le marché. En 2018, le nombre de personnes possédant un smartphone avait brisé tous les records. Les recettes de streaming de musique enregistrée atteignaient 108,9 millions de dollars É.-U.

La croissance phénoménale de la consommation de musique par l'intermédiaire de services de streaming a également modifié les flux de revenus, en particulier pour les interprètes et les auteurs-compositeurs. Les titulaires de droits débattent des raisons qui se cachent derrière cette évolution.

Le modèle de paiement de base du streaming interactif est actuellement établi dans l'ensemble de l'industrie. Les fournisseurs de services de musique numérique offrent généralement une part d'un pool de recettes généré à partir du prix de détail (le prix appliqué aux abonnés ou les recettes de publicité) aux entreprises (maisons de disques ou éditeurs) et aux organisations de gestion collective octroyant des droits sur la musique au prorata de la musique de chaque entreprise ou organisation de gestion collective utilisée pendant une période donnée sur un territoire donné.

Les taux de redevance ou les frais de licence ne sont pas uniquement fixés par stream pour les services d'abonnement, cependant, parce que les revenus varient en fonction du nombre et du prix des abonnements, pas des streams. Les fournisseurs de services de musique numérique nationaux et multinationaux d'une certaine envergure négocient individuellement avec les maisons de disques, certains éditeurs et certaines organisations de gestion collective. Dans leurs accords contractuels, de nombreuses clauses négociées séparément se superposent sur le modèle de rémunération de base, qui tiennent compte d'une longue liste de facteurs, décrits dans le rapport intégral.

Les conditions des contrats faisant l'objet de négociations détaillées avec les fournisseurs de services de musique numérique sont confidentielles, principalement pour des raisons de concurrence. Le rapport intégral donne des exemples de déclarations faites dans les décisions de la Commission européenne lors d'examens en matière de concurrence dont certaines maisons de disques ont fait l'objet dans le cadre d'examens de fusions. La concurrence requiert essentiellement que les prix ne soient pas divulgués pour éviter qu'ils soient coordonnés ou fixés de concert.

Concernant les questions liées aux conditions des contrats d'enregistrement et à leur incidence pour les interprètes, le rapport intégral signale que selon les groupes d'interprètes, les artistes ne reçoivent pas une juste part des revenus générés par l'exploitation en ligne en raison de leur faible pouvoir de négociation des contrats. Ces associations affirment que les maisons de disques offrent des contrats standard laissant peu ou pas de marge de négociation. D'après elles, dans de nombreux cas, les contrats d'enregistrement conclus à l'ère pré-numérique ont recours, pour calculer les schémas de rémunération, à d'anciennes formules conçues pour la distribution physique de musique enregistrée.

En revanche, la plupart des avocats de maisons de disques et de nombreux avocats représentant des artistes confirment que l'on ne peut faire de généralisation concernant une juste rémunération ou de justes conditions contractuelles pour l'ensemble de l'industrie du disque, ni même pour les principales maisons de disques. Les contrats d'enregistrement passés et présents, même parmi les trois premiers groupes, varient en termes de conditions, surtout les contrats actuels. Il convient de souligner qu'à l'heure actuelle, on estime à quelque 10 000 le nombre de labels indépendants (de type traditionnel) dans le monde, pour trois grands groupes de maisons de disques ayant chacun de nombreux labels gérés séparément.

Il ressort d'entretiens officiels avec des avocats d'artistes et des documents examinés par l'auteur au fil de nombreuses années que les types de contrats passés entre les artistes vedettes et les maisons de disques, ainsi que les clauses de ces contrats relatives à la rémunération, couvrent un large éventail de possibilités par maison de disques et par artiste. Le rapport intégral contient des exemples de la diversité de conditions.

Par ailleurs, certains groupes proposent que les choristes touchent des redevances pour l'exploitation numérique, à l'instar des artistes vedettes, au motif que ces musiciens "de studio" se sont également produits dans ces enregistrements. Pour exposer différentes perspectives, l'auteur présente les points de vue de nombreux avocats d'artistes, notamment, qui décrivent les différences entre les artistes vedettes et les choristes. Un certain nombre de distinctions sont ainsi énumérées dans le rapport intégral.

Certains groupes allèguent un manque de transparence de la part des sociétés de production musicale. Cela étant, la définition de la transparence est si floue que les revendications sont difficiles à évaluer à un niveau si général. Quoi qu'il en soit, deux des revendications les plus souvent citées portent sur les conditions contractuelles des fournisseurs de services de musique numérique et le partage des avances ou des garanties qu'ils versent à certaines maisons de disques ou d'édition avec les artistes et les auteurs-compositeurs, respectivement, en ce qui concerne le terme anglais "breakage" signifiant "rupture" ou "bris".

Une des principales raisons pour lesquelles des informations telles que les prix, les revenus et les coûts, qui sont couvertes par les conditions négociées des accords contractuels entre les fournisseurs de services de musique numérique et les maisons de disques ou les éditeurs, ne sont pas divulguées aux tiers découle des exigences légales en matière de concurrence, ainsi que de la nécessité pour les fournisseurs de services de musique numérique et les maisons de disques d'opérer de manière efficace sur un marché concurrentiel.

En ce qui concerne les avances, les garanties et le breakage, ce dernier terme est souvent mal compris et interprété. Par le passé, les redevances faisaient généralement l'objet d'une déduction pour bris, à savoir un montant mis de côté pour couvrir le coût des marchandises endommagées pendant le transport. Aujourd'hui, le terme "breakage" est utilisé dans le sens qui lui est donné dans l'industrie des télécommunications, c'est-à-dire pour indiquer un type de service inutilisé par le client.

Le breakage entre en jeu dans le contexte des avances versées par les fournisseurs de services de musique numérique aux maisons de disques et d'édition. Ce terme s'entend de l'avance non recoupable d'un fournisseur de services de musique numérique et de la part non recoupée d'une avance ou d'un paiement minimum garanti. Lorsqu'un paiement anticipé est versé à une maison de production musicale, et que les rapports sur l'utilisation sont communiqués ultérieurement, les sommes déjà perçues à titre d'avance recoupable sont d'abord utilisées comme paiement de redevances attribuables à la musique déclarée comme utilisée. Lorsque des montants supplémentaires sont versés en tant qu'avance non recoupable ou paiement minimum garanti, le fournisseur de services de musique numérique ne peut pas affecter ce montant au paiement des redevances.

Les principaux groupes de l'industrie de la musique ont déclaré publiquement qu'ils partagent les montants qu'ils reçoivent des fournisseurs de services de musique numérique au titre du breakage avec les artistes-interprètes et les auteurs-compositeurs. En règle générale, une société partage ce montant avec les artistes et les auteurs-compositeurs dont le fournisseur concerné de services de musique numérique a déclaré que la musique a été utilisée pendant la durée du contrat. La mesure dans laquelle les sociétés indépendantes qui ont perçu des avances partagent le breakage varie d'une société à l'autre.

Outre la question du breakage, certaines maisons de production musicale ont acquis une participation dans un fournisseur de services de musique numérique. Cela peut se faire de différentes manières. Lorsqu'un nouveau fournisseur de services de musique numérique est lancé, par exemple, il peut offrir une participation en lieu et place d'un paiement anticipé ou d'une garantie minimum (ou comme élément d'un tel paiement ou d'une telle garantie). Lorsque la participation a été offerte pour bénéficier d'une réduction sur les frais de licence ou le taux de redevance, ou en lien avec l'utilisation de la musique, la maison de production musicale traite généralement le montant comme une avance ou une redevance, et la traite comme telle lorsqu'elle vend sa participation. Si le fournisseur de services de musique numérique fait son entrée en bourse, vendre cette participation à ce moment n'est pas nécessairement judicieux d'un point de vue financier. C'est pourquoi les maisons de production musicale peuvent décider de la conserver en attendant un meilleur moment pour vendre.

Afin d'évaluer de manière indépendante, aux fins du présent rapport, la transparence offerte aux artistes-interprètes et aux auteurs-compositeurs en matière de redevances, de taux de redevances, de partage des avances ou d'autres formes de revenus et de déductions connexes par les principales maisons de disques et les principaux éditeurs, l'auteur a demandé à accéder à leur portail de redevances en ligne. Les six sociétés concernées ont accepté.

En avril 2020, l'auteur a passé plusieurs heures en ligne à consulter des démonstrations des six portails, pratiquement toutes concernant des artistes et des auteurs-compositeurs existants (non fictifs). Plusieurs cadres étaient en outre disponibles pour répondre à ses questions et les illustrer.

Les portails de redevances des six sociétés en sont tous à des stades différents de développement. Certains sont déjà disponibles depuis plusieurs années mais ont fait l'objet d'importantes améliorations récemment. Certains sont déjà disponibles dans tous les pays où

la société concernée a des activités, tandis que d'autres le seront cette année. Les portails, disponibles dans plusieurs langues, sont interactifs et offrent la possibilité de consulter différents types de renseignements en ligne.

L'auteur a trouvé l'information sur les redevances, les taux de redevances, le partage des avances et autres formes de revenu, les déductions connexes et bien d'autres informations utiles facilement accessibles et claires. Il se peut que de nombreux artistes et auteurs-compositeurs qui étaient auparavant sous contrat ne sachent pas que ces portails leur sont accessibles ou le seront à l'avenir.

Outre ces grands groupes, plusieurs autres sociétés et organisations de gestion collective proposent un accès en ligne aux relevés de redevances. Au sein de la communauté de la musique indépendante, ce type d'accès se généralise mais n'est pas encore universellement disponible.

Les auteurs-compositeurs se heurtent à diverses difficultés sur le marché numérique, parmi lesquelles les dispositions contractuelles de rachat demandées par les sociétés de production et de distribution vidéo numérique, ainsi que le processus complexe d'identification de leurs chansons diffusées sur les services numériques, difficultés qui sont décrites dans le rapport intégral.

En outre, les inquiétudes exprimées concernant de nombreux aspects des opérations sur le marché de la musique numérique – allant de l'identification et du suivi de la musique par les fournisseurs de services de musique numérique à l'identification précise, par les maisons de production musicale et les organisations de gestion collective, des morceaux diffusés, à la fourniture de détails suffisants dans les relevés de redevances et aux coûts significatifs encourus en lien avec la distribution par voie numérique de la musique enregistrée – sont souvent directement liées aux technologies de l'information utilisées par les sociétés et à l'exactitude et à la "qualité" de l'information partagée (métadonnées).

Les travaux complexes, sophistiqués et de grande envergure entrepris par l'écosystème de la musique numérique dans son entièreté sont décrits, dans toute la mesure possible, dans la section du rapport intégral consacrée au flux de l'information. On y décrit les travaux liés à l'infrastructure et aux filières informatiques, à l'identification et à la communication des informations essentielles sur les réseaux mondiaux, à l'utilisation de normes et aux tendances actuelles.

Entre autres tendances, en particulier parmi les organisations de gestion collective qui représentent les droits sur les chansons, on observe d'importantes mises à niveau des systèmes informatiques, la mise à disposition, par certaines de ces organisations, de leurs services administratifs à d'autres organisations pour réduire les coûts et accroître l'efficacité, et la création de "pôles" régionaux pour fournir, à un seul endroit, des services administratifs ou de concession de licences pour des organisations de gestion collective de différents pays.

Énormément de choses ont changé dans l'industrie de la musique, mais les titulaires de droits rencontrent encore des difficultés significatives en matière de législation sur le droit d'auteur et d'application du droit d'auteur dans certaines régions.

Ils considèrent que le marché numérique est faussé du fait des règles floues de responsabilité qui leur portent préjudice et biaisent le marché concurrentiel au détriment des fournisseurs de services de musique numérique agréés. Grâce à ces règles, certaines plateformes en ligne ont pu distribuer de la musique sans négocier de licences ni mener de négociations, sous le couvert de larges privilèges en termes de responsabilité. Ces plateformes numériques ont érigé des empires en fournissant un accès gratuit à la musique et à d'autres contenus protégés par le droit d'auteur.

Les effets négatifs du contenu généré par l'utilisateur englobant des œuvres protégées par le droit d'auteur non autorisées – souvent désignés par le terme “écart de valeur” – ainsi que de l'utilisation non autorisée de la musique sur d'autres plateformes en ligne sont ressentis aussi bien par les grandes sociétés multinationales de production musicale que par les petits éditeurs, les entrepreneurs musicaux et musiciens professionnels. Le rapport intégral donne des exemples ponctuels de titulaires de droits en Italie, au Canada et au Nigéria, ainsi que des références à des analyses d'envergure.

Si la directive de la Commission européenne sur le droit d'auteur a pour finalité d'éliminer certains des défis posés par les dispositions juridiques d'exonération de responsabilité, la plupart des titulaires de droits estiment crucial de s'attaquer à ces problèmes à l'échelle internationale. L'utilisation non autorisée de musique en ligne continue de se produire à des niveaux inacceptables.

Enfin, un débat juridique est actuellement mené dans l'industrie de la musique de certains pays concernant l'interprétation de certains droits légaux tels qu'ils sont appliqués aux services de musique numérique ou tels qu'on pense qu'ils devraient l'être. Dans le rapport intégral, l'auteur fournit des descriptions et des explications sur les croyances et les pratiques relatives à certains aspects du marché dans lesquels il y a des déficits d'information parmi les parties prenantes (malentendus, interprétations erronées, manque d'information, etc.). En ce qui concerne ce débat sur les droits numériques, cependant, il ne semble pas y avoir de déficit d'information. Il s'agit plutôt de simples différences d'opinion et d'objectifs. L'expression d'un avis juridique et la description détaillée des différents points de vue, propositions ou arguments juridiques dépassent la portée du présent rapport.

[Fin du document]