



**Filière de la musique enregistrée : quels sont les véritables  
revenus des artistes interprètes ?**

## Principaux résultats

Combien un interprète gagne-t-il lorsqu'il enregistre et vend des CD ?

Les sources et niveaux de revenu varient au sein de la communauté des artistes-interprètes, selon qu'ils sont artistes principaux (ou solistes) ou artistes d'accompagnement.

La tendance actuelle des maisons de disques est de faire de plus en plus **peser les risques d'investissement liés à l'enregistrement sur les artistes eux-mêmes**, via la pratique des **contrats de licence**. Ces derniers sont une **forme d'auto-production**, où les revenus de l'interprète commencent donc par être **négatifs**. Ces contrats sont particulièrement répandus dans la production indépendante, et pour les genres dits « exigeants ».

Les interprètes qui sont liés à leur producteur par un **contrat d'exclusivité** traditionnel reçoivent à ce titre deux revenus principaux : **les cachets d'enregistrement**, dont les niveaux restent très bas et - pour les artistes principaux - **les royautés** (pourcentage) sur les ventes de leur disque et sur les utilisations secondaires de leur travail.

En moyenne, pour un album de variété française, l'interprète principal reçoit des royautés qui correspondent à **4 % du prix de vente TTC au public<sup>1</sup>** soit moins de **60 centimes d'euro par CD**. **Ces royautés doivent être partagées entre les artistes s'il s'agit d'un groupe**.

Pour le jazz et le classique, et les genres moins diffusés, un soliste touche généralement **2 % du prix de vente au détail**, soit environ **30 centimes** par disque vendu.

Pour une vidéo live de son concert vendue en moyenne 19,99 € chez un disquaire, un artiste principal reçoit en moyenne **2 % du prix de vente, soit 60 centimes d'euro**.

Les musiciens d'accompagnement ne reçoivent en général pas de royautés sur les ventes, et cèdent fréquemment leurs droits sur les utilisations secondaires de leur travail pour une somme forfaitaire.

L'étude des contrats d'exclusivité des quatre majors du disque françaises montre également que les royautés annoncées dans les contrats sont systématiquement **réduites par un ensemble d'abattements** (allant de 10% à 75 %, sur les taux de royauté ou sur leur assiette) qui privent les artistes d'un tiers à deux tiers de leurs revenus selon les cas.

Sur les nouveaux marchés de la musique, la situation n'est pas meilleure. Pour un titre vendu sur internet **99 centimes d'euro**, l'interprète principal reçoit entre **3 et 4 centimes d'euro**, et un artiste d'accompagnement **ne reçoit rien**.

Pour une sonnerie de portable **vendue 3 €**, un interprète principal reçoit **4 % du prix de vente au public**, soit environ **12 centimes d'euro**, un artiste d'accompagnement **ne reçoit rien**.

Dans ces conditions, les droits issus des licences légales représentent un apport essentiel aux revenus des interprètes. Au plan macroéconomique, les royautés perçues en raison des ventes de musique en France sont estimées à **41,5 M€** pour les albums **de variété française** et de musique classique et **20,15 M€** pour la variété internationale. Le produit des licences légales – **40,7 M €** - représente donc, pour les artistes concernés, un revenu presque équivalent à leur pourcentage sur les ventes.

---

<sup>1</sup> Le prix de vente au public est en moyenne de 14,55 € pour un CD en 2005, selon le SNEP.

Alors que les revenus issus des contrats d'exclusivité sont strictement proportionnels aux ventes réalisées et à la diffusion, ceux issus des licences légales permettent de mettre en œuvre une péréquation au profit des genres les moins commerciaux tels que le jazz, la musique classique et lyrique, la musique contemporaine et traditionnelle.

25% des sommes de la copie privée sont utilisées à des actions de financement de la création. En 2005, l'Adami a aidé à financer grâce aux sommes issues de la copie privée **227 albums**. Par comparaison, les quatre majors françaises ont commercialisé la même année **seulement 407 albums** d'artistes francophones. La copie privée redistribuée par l'Adami a permis de financer **l'équivalent de plus de la moitié** du nombre d'albums francophones des majors (55 %), et **20% de la totalité des albums** commercialisés en 2005 (hors compilation) par ces mêmes majors

Si l'on prend comme référence le chiffre de 2000 albums francophones (indépendants et majors) commercialisés en 2005, alors l'Adami a financé en 2005 **l'équivalent d'environ 10% de la production francophone commercialisée dans l'année.**

## TABLE DES MATIERES

<b>Introduction</b> .....	<b>6</b>
a) Objet de l'étude.....	6
b) Enjeux de l'étude.....	7
c) Méthodologie .....	7
<b>I. Quelques repères sur la filière musicale</b> .....	<b>8</b>
A. L'interprétation d'une œuvre musicale : qui fait quoi ? .....	8
1) Organisation des relations dans la filière musicale.....	8
2) Bref rappel du rôle de chacun.....	9
a) L'agent ou le manager.....	9
b) Le producteur de disques.....	9
c) L'éditeur phonographique.....	9
e) Le distributeur (auprès des détaillants) .....	9
f) Le détaillant.....	9
g) Le diffuseur .....	9
d) Le tourneur (ou entrepreneur de spectacles) .....	10
B. Quelles sont les sources de revenu des artistes ? .....	10
1) Typologie des revenus d'un artiste interprète de la musique.....	10
2) Interprète principal ou musicien d'accompagnement ? .....	11
a) L'interprète principal.....	11
b) Le musicien d'accompagnement.....	11
c) Quand les rôles se cumulent.....	11
<b>II. Les pratiques contractuelles courantes de l'industrie du disque tendent à réduire les revenus des artistes</b> .....	<b>12</b>
A. Contrat d'exclusivité ou contrat de licence ?.....	12
1) Le contrat de licence : une forme d'autoproduction .....	12
2) Le contrat d'exclusivité ou « contrat d'artiste ».....	13
a) Des contrats plus favorables pour la variété française .....	13
b) Moins de royalties pour les genres musicaux plus exigeants .....	14
B. Quelle est la part réservée aux interprètes dans l'industrie du disque ? .....	14
1) Les grands chiffres du disque en France.....	14
a) Points de repère .....	14
b) Une forte concentration de la production et de la distribution.....	15
c) Vente au public : pas de détail.....	16
2) Les revenus issus des contrats : le cas de l'artiste principal .....	16
a) Le cachet d'enregistrement .....	16

b) Les royalties sur ventes de disques parmi les plus élevées pour la variété française..	17
c) Pour le jazz et la musique classique, des sommes très inférieures .....	18
d) Les vidéomusiques (DVD musicaux), un marché en pleine explosion mais aux royalties faibles .....	19
3) Le cas de l'artiste d'accompagnement .....	20
a) Le cachet d'enregistrement est souvent l'unique rémunération.....	20
b) Aucune royauté sur les ventes de disques .....	20
c) Les droits sur les utilisations secondaires sont rares.....	20
C. La pratique courante des « abattements » a un impact négatif sur le revenu des artistes .....	21
1) Le mécanisme des abattements .....	21
2) Ventes d'un album : projection des revenus avec/sans abattements.....	24
a) Pour un CD vendu à 7 000 exemplaires sur six mois.....	24
b) Pour un CD vendu à 35 000 exemplaires sur six mois .....	24
c) Pour un CD vendu à 140 000 exemplaires sur six mois .....	25
4. La part des artistes sur les nouveaux marchés de la musique : vente en ligne et téléphonie mobile .....	26
a) Répartition des revenus pour un morceau téléchargé à 99 centimes d'euro .....	26
1) Economie de la vente de musique en ligne.....	26
2) La part de l'artiste interprète .....	26
b) Répartition des revenus pour une sonnerie de portable à 3 € .....	27
1) Economie de la vente de sonneries de portables.....	27
2) La part de l'artiste interprète .....	28
<b>III. Les licences légales : une contribution non négligeable aux revenus des interprètes .....</b>	<b>30</b>
A. Droit exclusif et licences légales : une approche macroéconomique.....	30
1) Que rapportent les licences légales aux artistes ? .....	30
a) Les chiffres de la copie privée en 2005 .....	30
b) Les revenus de la rémunération équitable.....	31
c) Les montants répartis aux interprètes .....	31
2) Qu'en est-il des revenus des contrats ? .....	32
B. Les 25 % de la copie privée : un soutien important aux artistes en développement. 34	
1) Un cas d'école : Pauline Croze, une artiste de la nouvelle génération .....	34
2) Copie privée et aides à la filière du disque.....	34
3) Un financement destiné en priorité à l'émergence de nouveaux talents .....	35

## « Les ventes de mon single ne m'ont rien rapporté »

Une jeune chanteuse de rap, parlant de son single, vendu à plus de 650 000 exemplaires, dans l'émission de Rebecca Manzoni « Eclectik », sur France Inter, à 9h15, le mercredi 15 février 2006.

### Introduction

Dans un monde qui s'intéresse de plus en plus à leurs moindre faits et gestes, une partie de la vie privée des artistes reste encore très mal connue et fait souvent l'objet de représentations de l'ordre du fantasme : leurs revenus. Certes il est devenu d'usage que la presse publie chaque début d'année une liste des dix artistes de la musique les mieux payés, assortie d'un chiffre global de leurs rémunérations. Mais pour autant aucune lumière n'est faite sur la provenance de ces revenus, qui ne sont jamais analysés par postes. La question « qu'est-ce qui rapporte quoi à un artiste ? » est rarement posée.

#### a) Objet de l'étude

La présente étude a pour objet de lever le voile sur une partie des rémunérations des **artistes interprètes de la musique**, celles que les artistes de la filière musicale tirent de **la fixation et de la diffusion de leur travail enregistré**.

Elle a pour fin de répondre aux questions suivantes :

- Combien un artiste touche-t-il lorsqu'il enregistre un CD ?
- Combien lui rapportent véritablement les ventes de ce CD ?
- Quelles sommes reçoit-il en cas d'utilisations secondaires de son œuvre, notamment pour les ventes sur internet et pour la téléphonie portable ?
- Que reçoit-il des redevances payées par le public sur les CD vierges et les baladeurs numériques ?
- Combien lui revient grâce à la diffusion de sa musique à la radio, à la télévision et dans les lieux publics ?

En conséquence, cette étude ne s'intéresse pas aux sources suivantes de revenu des artistes interprètes :

- les droits d'auteur, qui ne sont pas liés à l'interprétation des œuvres,
- les revenus issus du spectacle vivant et du régime d'assurance chômage, qui sont, pour l'essentiel, distincts<sup>2</sup> du processus de fixation et diffusion du travail enregistré des interprètes,
- les sommes provenant du sponsoring, des cachets télévision, des présences payées, qui ne concernent qu'une part minimale des artistes interprètes, même s'il s'agit souvent de la frange la plus visible. Ces revenus sont également les plus difficiles à connaître.

Rappelons enfin une nouvelle fois que cette étude s'intéresse au seul secteur de la musique. Une étude sur les revenus des comédiens est en cours d'élaboration.

---

<sup>2</sup> Soulignons le « pour l'essentiel ». Il existe un lien, qui est qu'un cachet d'enregistrement étant un salaire, il engendre des droits Assedic.

## b) Enjeux de l'étude

L'Adami est une société qui gère **les rémunérations issues des droits de propriété intellectuelle des artistes-interprètes liés à leur travail enregistré** (à l'exception du droit d'auteur).

Il est donc légitime pour elle de s'intéresser à ces rémunérations, à leur niveau, à leur importance dans les revenus globaux des interprètes, et à leur pérennité.

On abordera donc les trois catégories de rémunérations suivantes :

- les cachets que touchent les interprètes lors de l'enregistrement d'un CD,
- les revenus issus de leurs contrats d'exclusivité avec leurs producteurs (droit exclusif),
- les sommes qu'ils reçoivent des sociétés de gestion collective au titre de la copie privée et de la rémunération équitable.

Rappelons que les tarifs qui régissent les cachets et certains droits exclusifs sont fixés à la fois lors de négociations contractuelles entre l'artiste (ou son représentant) et son producteur, et sur la base de conventions collectives, dont la négociation incombe aux syndicats.

## c) Méthodologie

Calculer des rémunérations « moyennes » concernant une population aussi diverse que celle des artistes interprètes ne semblait pas une orientation satisfaisante. Il aurait pour cela fallu se fonder sur des chiffres globaux, qui ne permettent pas de mettre en évidence les disparités très importantes qui existent au sein de ces métiers, notamment entre la petite minorité des artistes « connus » et la majorité des artistes moins connus et moins diffusés.

On a donc fait le choix d'une approche moins globale mais plus précise, en mettant en évidence, par l'étude de contrats récents de majors, **un ensemble de pratiques** courantes dans l'édition musicale ou audiovisuelle, pratiques qui affectent les rémunérations des artistes et tendent *in fine* à en faire « les cousins pauvres » de ces industries.

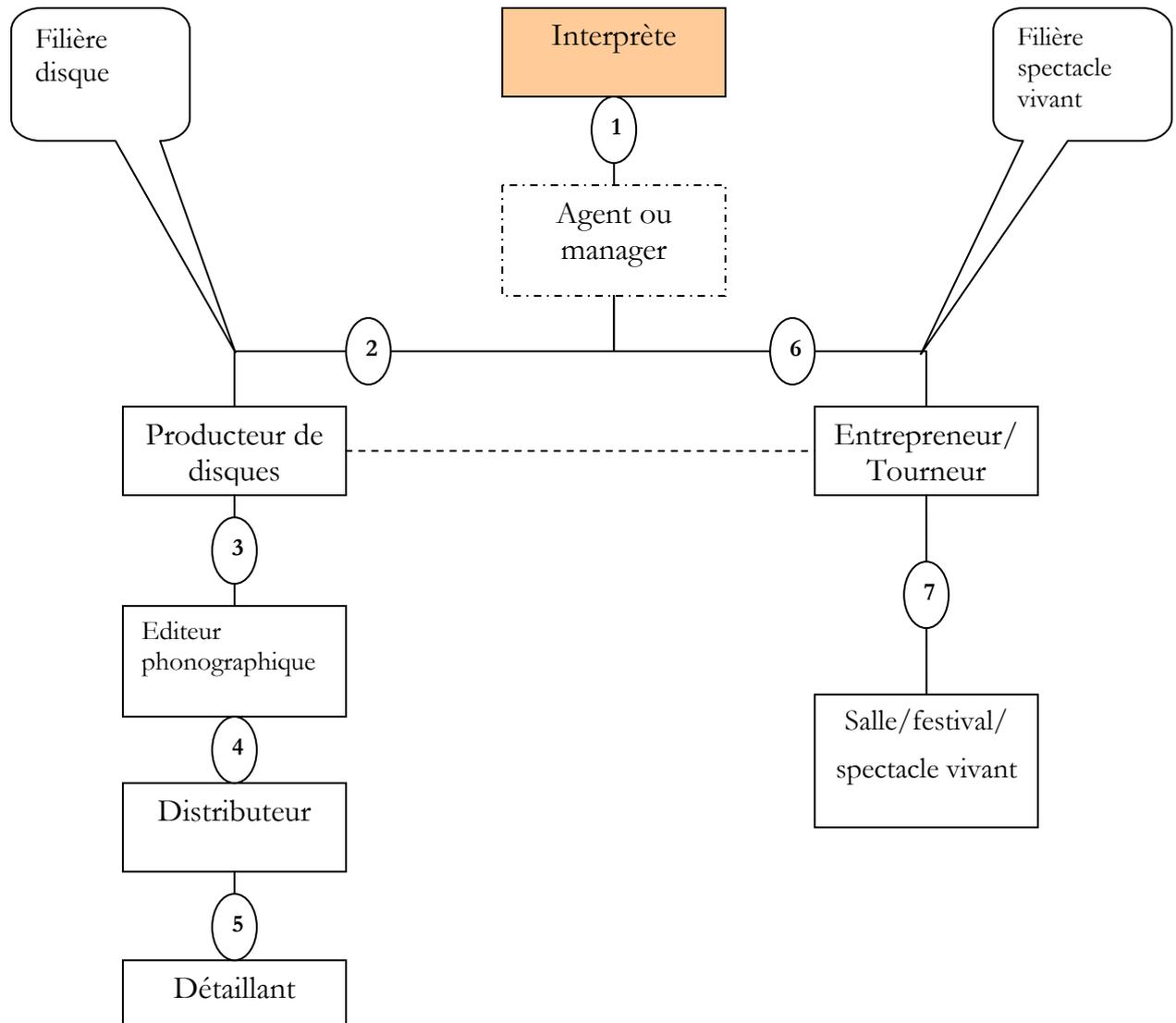
L'étude des contrats s'est doublée d'une enquête de terrain, auprès des artistes eux-mêmes, afin de réaliser des **études de cas**. On a utilisé des **questionnaires** administrés à une sélection d'artistes interprètes sur les revenus issus de leur travail enregistré, mais également des chiffres mis à disposition par certaines sociétés de gestion sur un ensemble représentatif de disques.

# I. Quelques repères sur la filière musicale

## A. L'interprétation d'une œuvre musicale : qui fait quoi ?

### 1) Organisation des relations dans la filière musicale

Cet organigramme détaille les relations contractuelles qui sont liées à l'interprétation de l'œuvre musicale. C'est cette perspective que nous abordons dans cette étude.



- (1) Mandat d'agent agréé type ou mandat de manager (statut non défini juridiquement).
- (2) Contrat d'enregistrement phonographique aussi appelé « contrat d'artiste » ou contrat d'exclusivité (cachets et royalties).
- (3) Contrat de licence.
- (4) Contrat de distribution/ Contrat commercial, peut être régi par les accords BIEM.
- (5) Contrat commercial.
- (6) Contrat de travail pour l'engagement de l'artiste.
- (7) Accord de coproduction ou de cession.

## **2) Bref rappel du rôle de chacun**

Nous avons volontairement séparé les rôles dans cette présentation pour la rendre plus claire. Il est cependant fréquent dans l'industrie musicale qu'une seule personne cumule plusieurs fonctions. Ainsi les producteurs sont également fréquemment éditeurs phonographiques, et les « maisons de disques » cumulent le plus souvent les rôles d'édition, de production et de distribution.

### ***a) L'agent ou le manager***

La fonction principale d'un agent est de trouver du travail à l'interprète. Il tire son revenu d'une commission – que la loi plafonne à 10 % - sur les rémunérations de l'artiste. Cette commission peut être assise sur les seuls contrats que l'agent a négociés, ou bien sur l'ensemble des rémunérations de l'interprète, y compris celles issues des licences légales.

Le manager a un rôle équivalent mais un statut juridique flou en France. Contrairement aux agents il n'existe pas de mandat agréé type. Il est en général assimilé à un « secrétaire d'artiste », dont le statut est défini à l'article L763-3 du Code du travail. Il tire également ses revenus d'une commission sur les rémunérations de l'interprète, qui varie entre 10 % et 20 %.

### ***b) Le producteur de disques***

Il est la personne, physique ou morale, qui a **l'initiative et la responsabilité de la première fixation d'une séquence de son**. Il s'occupe de l'enregistrement de l'œuvre, en prenant en charge les frais de studio, notamment la rémunération des interprètes, de l'ingénieur du son, de l'arrangeur musical et autres intervenants. Ses revenus proviennent du contrat signé avec l'éditeur phonographique.

### ***c) L'éditeur phonographique***

Il s'occupe de **la fabrication, de la commercialisation et de la promotion des disques**. Ses revenus proviennent de la vente des disques. Les éditeurs sont liés à la distribution avec laquelle ils signent des contrats commerciaux.

### ***e) Le distributeur (auprès des détaillants)***

Il distribue les disques et autres produits proposés par les producteurs de disques. C'est une entreprise commerciale classique qui réalise des bénéfices par un pourcentage sur les prix des produits. Dans le monde musical, la puissance des distributeurs est importante, car ce sont souvent des majors (Sony-BMG, EMI, Warner, Universal) qui sont dans une position de force pour négocier lorsqu'un producteur signe un artiste qui rencontre du succès. Une autre raison de leur puissance est la fragilité financière des producteurs indépendants, qui oblige ceux-ci à s'allier avec elles pour profiter de leur circuit de distribution.

### ***f) Le détaillant***

Il s'agit des magasins dans lesquels les disques sont vendus : GSS (grandes surfaces spécialisées, type FNAC ou Virgin), GSA (grandes surfaces alimentaires) ou disquaires indépendants.

### ***g) Le diffuseur***

Il s'agit de tous les systèmes de diffusion, autres que le spectacle vivant, qui permettent de communiquer le travail de l'artiste au public. Ce sont principalement les radios et les

chaînes de télévision, ainsi que la presse et internet. Les médias remplissent essentiellement deux rôles : être le support de promotion des artistes et des œuvres, et engendrer des revenus grâce aux retours des droits d'auteur et droits voisins et, éventuellement, des cachets pour les artistes.

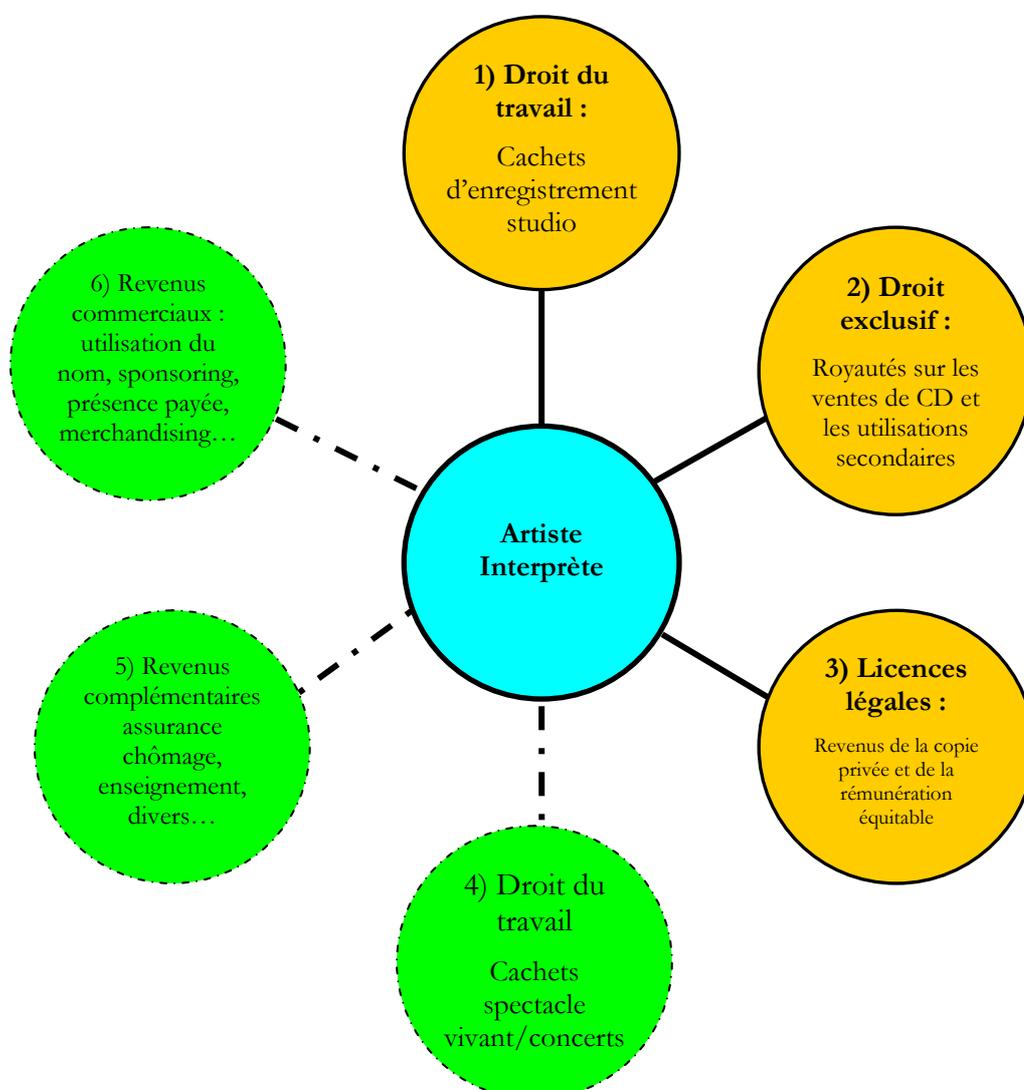
**d) Le tourneur (ou entrepreneur de spectacles)**

Il organise les tournées de concerts des artistes. Ses sources de revenus sont les gains sur les entrées de spectacles et les ventes annexes (restauration, boissons). Il peut être lié par contrat à des salles de spectacles (en amont) et à des agents artistiques (en aval). Il est un partenaire essentiel pour les artistes qui font beaucoup de concerts.

**B. Quelles sont les sources de revenu des artistes ?**

**1) Typologie des revenus d'un artiste interprète de la musique**

Le diagramme ci-dessous représente les **six sources de revenus** d'un artiste interprète de la musique **en sa seule qualité d'interprète**<sup>3</sup>.



Graphique 1 : les sources de revenu des interprètes musicaux. Graphique Adami

<sup>3</sup> Rappelons que d'autres revenus peuvent s'ajouter si l'interprète est également auteur ou producteur.

Dans cette étude, seules les trois sources de revenu indiquées par **des cercles orange (1,2 et 3)** sont étudiées dans le détail.

## **2) Interprète principal ou musicien d'accompagnement ?**

Le métier d'interprète recouvre deux réalités distinctes. On peut l'exercer en tant qu'interprète « principal » ou « d'accompagnement ». Les revenus des interprètes dépendent en grande partie de cette distinction.

### ***a) L'interprète principal***

L'interprète principal – chanteur ou musicien soliste - est **un salarié**<sup>4</sup>.

Il peut gérer seul sa carrière, ou bien être lié à un agent artistique (qui s'occupe du développement de sa carrière, lui trouve des engagements et négocie ses contrats). Ses sources de revenu peuvent être l'ensemble de celles indiquées dans le diagramme ci-dessus (graphique 1).

Rappelons que les groupes – par exemple : un quatuor à corde, Louise Attaque, Les Wampas - sont considérés, sauf décision contraire des membres du groupe entre eux, comme un **ensemble d'interprètes principaux**, et que certains revenus qu'ils reçoivent doivent donc être divisés entre eux.

### ***b) Le musicien d'accompagnement***

Le musicien d'accompagnement (ou le choriste) est également **un salarié**.

Ses sources de revenus ne sont en général pas aussi diversifiées que celles d'un artiste principal. On peut répertorier :

- **Les cachets** (qui sont un salaire) lors de l'enregistrement d'un disque ou d'une prestation publique.
- **Les rémunérations** issues de la copie privée et de la rémunération équitable.
- **Les droits issus des utilisations secondaires** de son travail enregistré s'il les a apporté à la Spedidam (en signant une feuille de présence Spedidam), et dans la mesure où celle-ci a la faculté de les exercer. Dans le cas contraire – malheureusement de loin majoritaire – il cède pour une somme forfaitaire (le cachet d'enregistrement) tous ses droits au producteur.

### ***c) Quand les rôles se cumulent***

En plus du cas où l'interprète est également auteur-compositeur (voir annexe 1), il peut arriver qu'il assume pour lui-même et d'autres artistes le rôle de producteur ou de co-producteur.

Les rémunérations issues de ces autres fonctions viennent alors s'ajouter à celles qu'il reçoit en tant qu'artiste. Ces revenus ne sont pas étudiés ici dans le détail, mais ils sont évoqués dans le chapitre sur les différents types de contrats.

---

<sup>4</sup> En France, le cas où l'artiste interprète exerce une profession libérale est théoriquement et juridiquement possible, mais très rare. En effet, le droit du travail établit une présomption de salariat pour tout engagement d'artiste-interprète.

## II. Les pratiques contractuelles courantes de l'industrie du disque tendent à réduire les revenus des artistes

### A. Contrat d'exclusivité ou contrat de licence ?

Le contrat qui lie un artiste interprète et son producteur est traditionnellement un contrat **d'exclusivité**. Cependant ces contrats tendent depuis quelques années à être remplacés par des **contrats de licence**, qui sont même devenus largement majoritaires pour certains genres de musiques moins commerciaux. Les contrats de licence permettent en effet à la maison de disque ou à l'éditeur de faire porter une partie importante de l'investissement aux artistes eux-mêmes, en leur faisant créer leur propre structure de production.

#### 1) Le contrat de licence : une forme d'autoproduction

Le contrat de licence est un contrat passé entre un producteur et un éditeur où le producteur – majoritairement dans ce cas **un artiste ou un groupe** – prend à sa charge la réalisation de la bande mère (frais d'enregistrement) et du livret intérieur (rédaction des textes, choix des photos et des illustrations, parfois graphisme). Ce type de situation peut être assimilé à une **forme d'autoproduction**.

L'artiste-producteur concède à l'éditeur un **droit d'exploitation** des enregistrements dont il reste propriétaire. L'artiste-producteur est rémunéré par des redevances (*royautés*) sur les ventes de CD. Dans ce type de contrat, les redevances atteignent souvent **18 à 22 % du prix de gros hors taxe du CD**.

Cependant, le retour sur investissement peut s'avérer très long, difficile, voire impossible, si la production a été onéreuse ou si les tirages sont faibles. La rémunération de l'artiste sous contrat de licence commence **dans tous les cas toujours par être négative, une grande part de l'investissement étant à sa charge**.

#### **Comment calcule t-on les royalties sur un CD ?**

Le calcul des royalties qui reviennent aux artistes sur un CD est complexe. Il dépend en premier lieu de **l'assiette** sur laquelle ce calcul est basé.

Le prix de référence utilisé par les producteurs pour le calcul des sommes dues aux artistes est en général **le prix de gros catalogue hors taxe (PGHT)**.

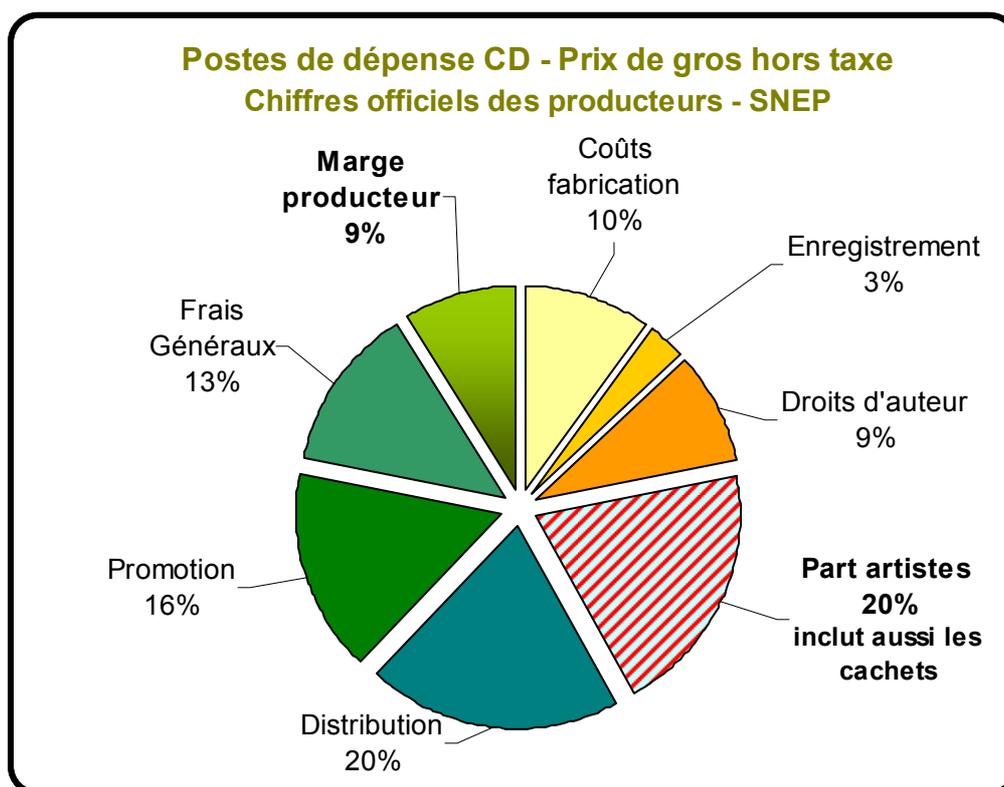
Il s'agit du prix facturé par les producteurs aux distributeurs. Ce prix varie en fonction du genre de musique et le nombre de CD fabriqués.

Dans cette étude, nous avons adopté deux prix de gros catalogue hors taxe :

- pour un album de variété française, un PGHT de **9 €** qui correspond aux prix courants moyens, pour un prix public moyen de 14,55 € en 2005 (selon le SNEP).
- pour les albums de jazz, musique classique, musiques contemporaines et traditionnelles, un PGHT de **7 €**, pour un prix public moyen de 14,55 € en 2005.

C'est ce type de contrat qui permet au SNEP (Syndicat national de l'édition phonographique) de déclarer que la répartition des postes lors de la production d'un album musical se fait de la manière suivante :

Graphique 2 : postes de production d'un album, basés sur le pris de gros hors taxe d'un CD, tous genres confondus. Chiffres officiels SNEP, graphique Adami.



**En fait, l'importance de la part artiste (20%) repose sur un amalgame opéré par les maisons de disques entre « contrat de licence » et « contrat d'exclusivité ».**

L'usage du contrat de licence est très répandu chez les producteurs indépendants, en particulier pour les secteurs dits « difficiles » ou les « marchés de niche », comme le jazz, les musiques traditionnelles et les musiques du monde, la musique contemporaine et la musique classique, mais aussi de plus en plus fréquemment dans la chanson et les variétés. Le volume des contrats de licence chez certains labels dépasse parfois les 75 % des artistes signés.

## **2) Le contrat d'exclusivité ou « contrat d'artiste »**

Il s'agit de contrats d'enregistrement plus traditionnels, dits aussi « contrats d'artistes », où les coûts d'enregistrement, de fabrication, de promotion et de distribution sont à la charge du producteur et de l'éditeur.

### ***a) Des contrats plus favorables pour la variété française***

Nous avons analysé trente contrats récents d'artistes des quatre majors françaises du disque (EMI, Warner, Universal, Sony-BMG). Il s'agit de contrats concernant **la musique de variété française grand public**.

Dans ce type de contrat, **le taux moyen de royauté de base** couramment reversé aux interprètes est de **8%**<sup>5</sup>. On est loin des 20 % officiellement annoncés par le SNEP.

<sup>5</sup> Sur le prix de gros hors taxe avant abattements Biem, voir ci-dessous.

Les contrats contiennent parfois des clauses d'augmentation du taux de royalties selon le nombre d'exemplaires vendus, en général sous forme de tableau :

- 8 % du 1<sup>er</sup> au X<sup>ème</sup> exemplaire vendu
- 9 % du X+1<sup>ème</sup> exemplaire au Y<sup>ème</sup> exemplaire vendu
- 10% à partir du Y+1<sup>ème</sup> exemplaire vendu

Les chiffres de vente définissant ces paliers varient dans les contrats mais se situent, pour X entre 50 000 et 70 000 exemplaires vendus, pour Y entre 140 000 et 150 000 exemplaires vendus.

### ***b) Moins de royalties pour les genres musicaux plus exigeants***

Dans les contrats d'artistes qui concernent des genres musicaux moins diffusés, donc moins rentables par définition, tels que le jazz, la musique classique, la musique traditionnelle ou la musique contemporaine, **le taux moyen de royauté de base oscille entre 4% et 6%**. De plus ces contrats proposent rarement d'augmentation de ce taux de royalties par paliers de ventes.

Les contrats de licence, moins favorables pour les artistes que les contrats d'exclusivité, tendent à se développer rapidement. Le risque inhérent aux investissements de production repose donc de plus en plus fréquemment sur les artistes eux-mêmes. Cette tendance affecte plus les genres musicaux exigeants que la variété.

Dans les cas où les interprètes sont sous contrat exclusif, les royalties qui leur sont reversées sont tendanciellement plus élevées pour la variété que pour les genres musicaux plus exigeants.

## **B. Quelle est la part réservée aux interprètes dans l'industrie du disque ?**

### **1) Les grands chiffres du disque en France**

#### ***a) Points de repère***

Le chiffre d'affaires 2005 de la filière musique enregistrée en France, ou « marché du disque », est de **961 millions d'euro HT<sup>6</sup>** (source : SNEP). Il s'agit du chiffre d'affaire de gros, qui correspond à la livraison des maisons de disque aux détaillants et aux plateformes de téléchargement payantes.

Sur cette somme, **928,6 millions d'euros** proviennent de ventes de supports physiques et 32,4 millions de ventes numériques (71% venant de la téléphonie mobile et 29% d'internet où 20 millions de titres ont été téléchargés sur plateformes payantes). (Source : SNEP)

Le tableau suivant présente plus en détail la répartition des masses financières selon le type de supports vendus :

---

<sup>6</sup> Le chiffre de 2 milliards d'euros souvent entendu concernant la filière du disque concerne les ventes au détail TTC. Il s'agit en fait d'un chiffre excessif, le CA TTC de la filière étant de 1,5 milliard d'euros environ en 2005.

<b>Chiffre d'affaires vente physique en M €</b>	<b>928,6</b>
<i>dont</i>	
<b>Singles</b>	61,3
<b>Albums</b>	760,6
<b>Vidéomusiques</b>	104,3

Tableau 1 : vente de disques en France 2005, prix de gros hors taxes. Source : SNEP

La répartition des ventes par répertoire<sup>7</sup> est la suivante : **61,4% pour la variété française**, 32,7 % pour la variété internationale, et 5,9 % pour la musique classique. Le jazz, qui est inclus à la fois dans la variété internationale et la variété nationale, représente 2,4% des ventes.

Le marché de détail (vente en magasin) a représenté quant à lui **1,47 milliard d'euros en 2005 (prix public TTC)**. Il se répartit en : 1,45 milliard d'euros pour la vente physique (114,5 millions d'unités vendues) et 15,7 millions d'euros pour le téléchargement. La téléphonie n'est pas comptabilisée dans le marché de détail.

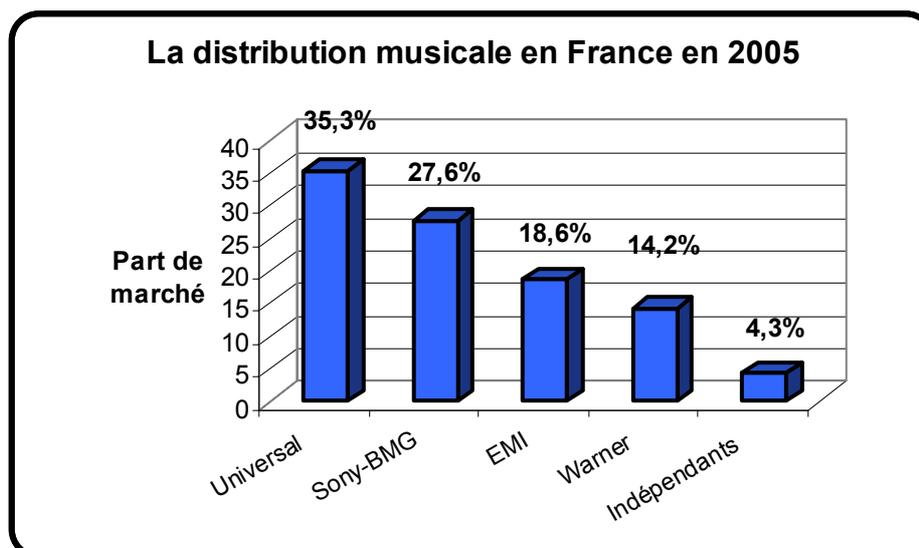
**b) Une forte concentration de la production et de la distribution**

Le partage de la production musicale est difficile à mesurer exactement. L'Union des producteurs indépendants français estime qu'elle est à **65 %** le fait des majors, et à **35 %** celui des producteurs indépendants (chiffres UPFI 2005).

La distribution est encore plus concentrée. Quatre majors se partagent **95,7%** (en valeur) du marché de la **distribution** de disques en France : Universal Music, Sony BMG, EMI Music et Warner Music. On comptabilise dans ces 95% une partie des maisons de production « indépendantes », qui sont en fait adossées à l'une des majors pour leur production ou leur distribution.

La production **totale et indépendante** constitue **seulement 4,3%** (en valeur) du marché de la distribution de disque en France.

Graphique 3 : la distribution musicale en France, 2005. Source : SNEP 2005, graphique Adami.

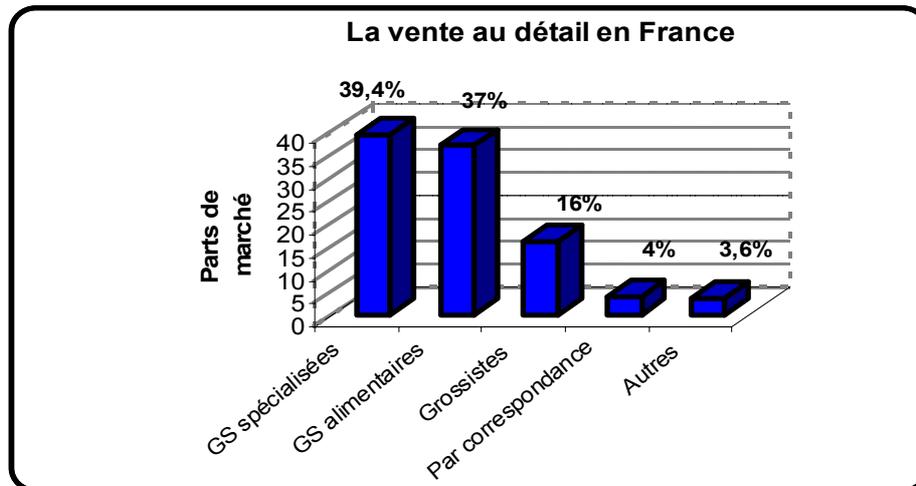


<sup>7</sup> Pour le marché de gros.

### c) Vente au public : pas de détail

La concentration est un phénomène qui frappe aussi les détaillants, au détriment de la diversité des contenus.

Graphique 4 : vente au détail de disques en France. Source : SNEP 2005, graphique Adami.



En France, les grandes surfaces spécialisées (Fnac, Virgin) détiennent 39,4% du marché de la vente au détail, les grandes surfaces alimentaires 37%, les grossistes 16%, la vente par correspondance (club Dial) 4%.

Les 3,6% restant sont le fait des disquaires indépendants, **estimés à 235 en France**.

## 2) Les revenus issus des contrats : le cas de l'artiste principal

### a) Le cachet d'enregistrement

Depuis 1994, il n'existe plus d'accords collectifs qui fixent les barèmes pour les cachets d'enregistrement des interprètes. Des négociations sont actuellement en cours entre les syndicats d'artistes et de producteurs pour tenter de remédier à cette situation par une convention collective applicable à l'industrie phonographique.

En l'absence de convention collective, le seul taux de référence légal est celui du SMIC horaire (soit 8,03 € brut en 2006).

Dans les contrats, on trouve les cas suivants :

- Paiement « au service d'enregistrement »

Ce cas semble majoritaire pour les contrats variété française. L'artiste est payé entre **100 € brut et 183 € brut** par « service d'enregistrement » (une ou plusieurs prestations nécessaires pour fixer un morceau sur bande master).

Une séance d'enregistrement est traditionnellement d'une durée de trois heures, mais le nombre de séances par « service d'enregistrement » n'est pas mentionné.

- Paiement forfaitaire pour l'intégralité du disque.

Dans ce cas, l'artiste est payé un montant forfaitaire pour effectuer l'ensemble des enregistrements servant à la réalisation du disque, **y compris les séances de répétition**.

Les montants mentionnés dans les contrats sont de **1000 € brut** – à l'exception d'un contrat où cette somme atteint 1500 € brut, pour un artiste de rap français très connu.

En appliquant le SMIC horaire, le forfait de 1000 € brut correspond à 125 heures de travail environ. Il s'agit donc de trois semaines de travail à raison de 8 heures par jour, 5 jours par semaine.

Dans la réalité, le temps passé en studio d'enregistrement est extrêmement variable mais peut très largement dépasser ce seuil de 125 heures. Il arrive donc souvent que les artistes soient rémunérés en dessous du seuil légal lors de la fixation de leur travail.

### **A différents genres, tendances différentes**

On voit se dessiner assez nettement deux tendances dans les contrats d'exclusivité concernant les cachets d'enregistrement versés aux interprètes.

Pour les genres musicaux où les ventes de CD peuvent être importantes, tels que la variété française, les cachets sont tendanciellement bas, et les taux de royalties plus élevés.

Pour les genres musicaux où les ventes sont en général moindre, tels que le jazz et la musique classique, les cachets d'enregistrement payés aux interprètes sont plus conséquents, mais les royalties extrêmement basses.

#### ***b) Les royalties sur ventes de disques parmi les plus élevées pour la variété française***

Les royalties payées à l'artiste ne sont pas calculées sur le prix de vente au détail d'un album, mais, comme nous l'avons signalé plus haut, le **prix de gros catalogue hors taxe du CD** (le prix du CD vendu par le distributeur aux détaillants - Virgin, Fnac, grandes surfaces alimentaires).

Pour un CD de variété française vendu à la Fnac entre **15 € et 22 €**, le prix de gros catalogue hors taxe est en moyenne de **9 €**. Le taux de royalties affiché dans le contrat de l'artiste est de **8%** sur ces 9 €.

**Le taux réellement appliqué par les producteurs est beaucoup moins élevé, car l'assiette de perception des royalties est réduite successivement par deux abattements BIEM<sup>8</sup> :**

a) Un premier abattement de **10%** pour les **frais de pochette** (livret) fait passer l'assiette sur laquelle les royalties sont perçues de 9 € à **8,1 €**.

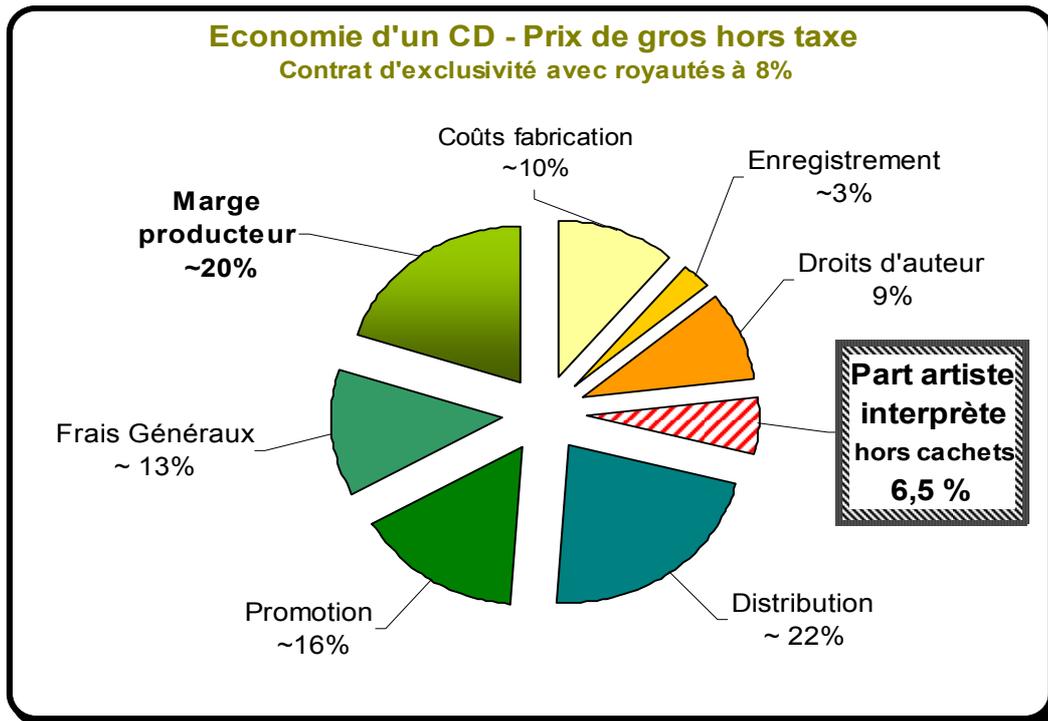
Si on conserve pour des raisons pratiques le prix de gros hors taxe du CD de 9 €, cela signifie que les royalties passent à 7,2 % du prix de gros HT du CD.

b) Puis un deuxième abattement de **9 %** pour les **remises sur factures** consenties aux détaillants fait passer l'assiette sur laquelle les royalties sont perçues de 8,1 € à **7,45 €**.

Si l'on conserve là encore pour des raisons pratiques le prix de gros hors taxe du CD de 12 €, cela signifie que le taux final de royalties par album vendu s'établit donc à **6,5 % du prix de gros HT** du CD.

<sup>8</sup> Le BIEM est le Bureau International des Sociétés Gérant les Droits d'Enregistrement et de Reproduction Mécanique. Il s'agit d'une organisation internationale représentant les sociétés de droit de reproduction mécanique. Ces sociétés sont présentes dans la plupart des pays, et délivrent les autorisations pour la reproduction d'oeuvres (comprenant des oeuvres musicales, littéraires et dramatiques). Les reproductions peuvent avoir lieu avec la fabrication de CD ou de DVD, ou sous forme digitale avec par exemple les téléchargements à partir d'internet. Les membres des sociétés gérant le droit de reproduction mécanique sont des auteurs, compositeurs et éditeurs.

Graphique 5 : postes de production d'un album, PGHT d'un CD. Chiffres : contrats d'exclusivités major variété française, contrats de fabrication, contrats commerciaux. Graphique Adami



Signalons par ailleurs que les accords BIEM relèvent en principe **uniquement du droit d'auteur**, et que l'on peut donc s'interroger sur la légitimité d'appliquer ces abattements aux revenus des artistes interprètes. Il s'agit pourtant d'une pratique habituelle des contrats d'exclusivité.

Si l'on rapporte la part de l'interprète au prix de détail du même album chez un disquaire, soit **14,55€ en moyenne**, les royautés que touche l'artiste sont de l'ordre de **4 % du prix TTC**.

**Pour un album de variété vendu au prix moyen de 14,55 € chez un disquaire, un artiste principal reçoit en moyenne 4% du prix de vente, soit 0,60 €**

Ces royautés doivent bien entendu être partagées s'il s'agit d'un groupe composé de plusieurs membres (quatuor à corde, Louise Attaque...).

Certains artistes interprètes qui jouissent d'une renommée importante bénéficient de royautés plus élevées, car ils ont un pouvoir de négociation plus important avec leur maison de disques que des artistes débutants ou moins diffusés.

**c) Pour le jazz et la musique classique, des sommes très inférieures**

Les royautés proposées aux artistes pour ces genres moins populaires se situent en moyenne entre 4% et 6% du prix de gros hors taxe du CD, qui est en général de 7 €.

**Pour un album de jazz ou de classique vendu en moyenne 14,55 € chez un disquaire, un artiste principal reçoit en moyenne 2 % du prix de vente, soit 0,28 €**

*d) Les vidéomusiques (DVD musicaux), un marché en pleine explosion mais aux royautés faibles*

Dans les contrats des majors étudiés, on trouve toujours un article intitulé « redevances vidéo et multimédia », qui concerne non plus les CD purement musicaux, mais l'exploitation commerciale des vidéos telles que les clips ou les enregistrements « live » (concerts).

Il s'agit d'un marché en pleine explosion, dont le chiffre d'affaire de gros hors taxe pour 2005 représente **104,3 M€** - en progression de 17 % par rapport à 2004.

Les royautés reversées aux interprètes sur les ventes des vidéos au public sont en général organisées comme suit :

- Pour les supports analogiques (type cassette vidéo VHS) : **5 %** du prix de gros hors taxe,
- Pour les supports numériques ou multimédia (DVD, Cédérom etc...) : **4 %** du prix de gros hors taxe.

Une seule major pratique un taux de redevance de **10 %** (avant abattements) sur les ventes des vidéos.

Comme pour les ventes de CD, l'assiette sur laquelle les royautés sont calculées est réduite une première fois par l'application d'abattements détaillés dans le tableau ci-dessous :

Support	VHS	DVD, CDrom
<b>Taux affiché</b>	4% à 10 %	5 % à 10 %
<b>Abattement sur assiette</b>	- 15 à 20 % pour conditionnement + 10 à 15 % remises et ristournes - Ou abattements BIEM + 15 % complémentaire	- 15 à 20 % pour conditionnement + 10 à 15 % remises et ristournes - Ou abattements BIEM + 15 % complémentaire
<b>Taux réel sur prix hors taxe</b>	<b>Entre 2,7 % et 6,8 %</b>	<b>Entre 3% et 6,8 %</b>
<b>Taux sur prix public TTC</b>	<b>Entre 1,6 % et 4 %</b>	<b>Entre 1,8 % et 4 %</b>

Tableau 2 : calcul de taux de royautés appliqués sur les vidéomusiques en 2005. Sources : SNEP, contrats majors.

A ces premiers abattements sur l'assiette s'ajoutent les abattements sur le taux de royauté lui-même, qui, comme le précisent les contrats, « suit les mêmes réductions et abattements que ceux prévus (pour les CD albums) » (voir le tableau ci-dessous).

**Pour une vidéo live de son concert vendue en moyenne 19,99 € chez un disquaire, un artiste principal reçoit en moyenne 2 %<sup>9</sup> du prix de vente, soit 0,40 €**

<sup>9</sup> La moyenne est de 2 % car 3 majors sur 4 ont un taux de 1,6%, une seule de 4% sur le PGHT. Nous avons donc effectué la péréquation qui s'imposait.

De plus, depuis les arrêts de la Cour de cassation du 16 novembre 2004, les interprètes de la musique **ne perçoivent plus de rémunération équitable** lorsque leur musique est diffusée à la télévision, et sont donc privés d'une rémunération complémentaire.

### **3) Le cas de l'artiste d'accompagnement**

#### ***a) Le cachet d'enregistrement est souvent l'unique rémunération***

Comme pour les artistes interprètes principaux, il n'existe pas de convention collective en vigueur qui fixerait les tarifs pour les cachets d'enregistrement dus aux artistes d'accompagnement.

Le Snam (Syndicat national des artistes musiciens) et d'autres syndicats publient cependant chaque année des barèmes de rémunération réévalués unilatéralement, que nous citons à titre d'information :

Prix du service de 3 heures avec 20 minutes de pause. Quart d'heure supplémentaire : 20 %. Majoration de 25 % pour les services effectués entre 20 h et 24 h, de 100 % entre 0 et 9 h et dimanches et jours fériés.		
DISQUES-FILMS (bandes originales)	130,99 €	20 mn de musique enregistrée ou en recording (4 titres n'excédant pas 12 mn)
PUBLICITE	144,63 €	maximum 9 mn de musique enregistrée ou en recording (4 titres n'excédant pas 12 mn)

Tableau 3 : barèmes de rémunération pour les artistes interprètes de la musique. Source : Snam-cgt.

#### ***b) Aucune royauté sur les ventes de disques***

Les artistes d'accompagnement ne reçoivent dans la majorité des cas aucune royauté sur les disques vendus. La Spedidam<sup>10</sup> propose un modèle de contrat d'enregistrement qui prévoit le versement de redevances, mais qui n'est pas le contrat le plus généralement appliqué.

#### ***c) Les droits sur les utilisations secondaires sont rares***

Il existe deux cas de figure pour les artistes d'accompagnement :

Si le musicien signe un contrat de cession, il autorise l'exploitation de sa prestation en contrepartie d'une somme forfaitaire et définitive, qui se confond en général avec le cachet d'enregistrement. Il conserve cependant ses droits à copie privée et à la rémunération équitable.

S'il signe une feuille de présence Spedidam, seule la première destination de l'enregistrement (cochée par le producteur) est autorisée. Toute autre exploitation doit faire l'objet d'une autorisation par la Spedidam. Par exemple, lorsqu'un disque du commerce est utilisé ensuite pour sonoriser un film ou un CD-rom, l'autorisation de celle-ci est nécessaire.

En contrepartie de l'autorisation, le producteur doit verser une rémunération définie par des barèmes établis par le Snam et la Spedidam. Cependant les pratiques contractuelles des producteurs empêchent fréquemment ce mécanisme de fonctionner pleinement.

Dans une industrie extrêmement concentrée, les artistes sont fréquemment dans une position défavorable lors de la négociation de leur contrat. Cela explique en partie la faiblesse des revenus qu'ils reçoivent des cachets d'enregistrement et des royautés, qui restent cependant plus élevées pour la variété que pour les genres musicaux moins diffusés.

<sup>10</sup> La Spedidam est la société de gestion et de répartition des droits compétente pour les artistes d'accompagnement de la musique, du théâtre et de la danse.

## C. La pratique courante des « abattements » a un impact négatif sur le revenu des artistes

### 1) Le mécanisme des abattements

#### L'assiette de calcul des royalties

Pour éviter les variations du prix de référence et faciliter les calculs, nous avons choisi d'adapter tous les taux de redevances modifiés par les abattements **au prix de vente en gros hors taxe des CD, soit 9 € dans notre cas pour la variété française, et 7 € pour le classique, jazz et la musique traditionnelle.**

Ainsi un taux annoncé dans le contrat comme « 8% » est de 8% sur le **prix BIEM du CD** de variété soit 7,45 €. Cela correspond à 6,5% du prix de gros hors taxe de 9 €.

De même 4% du prix CD corrigé BIEM correspond à 3,25% du prix de gros hors taxe de 7 € d'un CD de musique classique.

Pour la variété, le taux de royauté moyen de 8 % du prix de gros hors taxe ne s'applique que dans le cas où les CD enregistrés sont vendus **en France**, via le circuit de **distribution traditionnel** : disquaires, enseignes spécialisées, hypermarchés.

Toute une série d'abattements sur cette redevance de base vient s'y ajouter, en fonction des types d'exploitation. Ces abattements ont pour effet de diminuer encore plus les revenus que les interprètes tirent des ventes de leurs disques

On relève dans les contrats d'artistes des abattements allant de 15 % à 50 % du taux de royalties moyen de base pour les cas suivants :

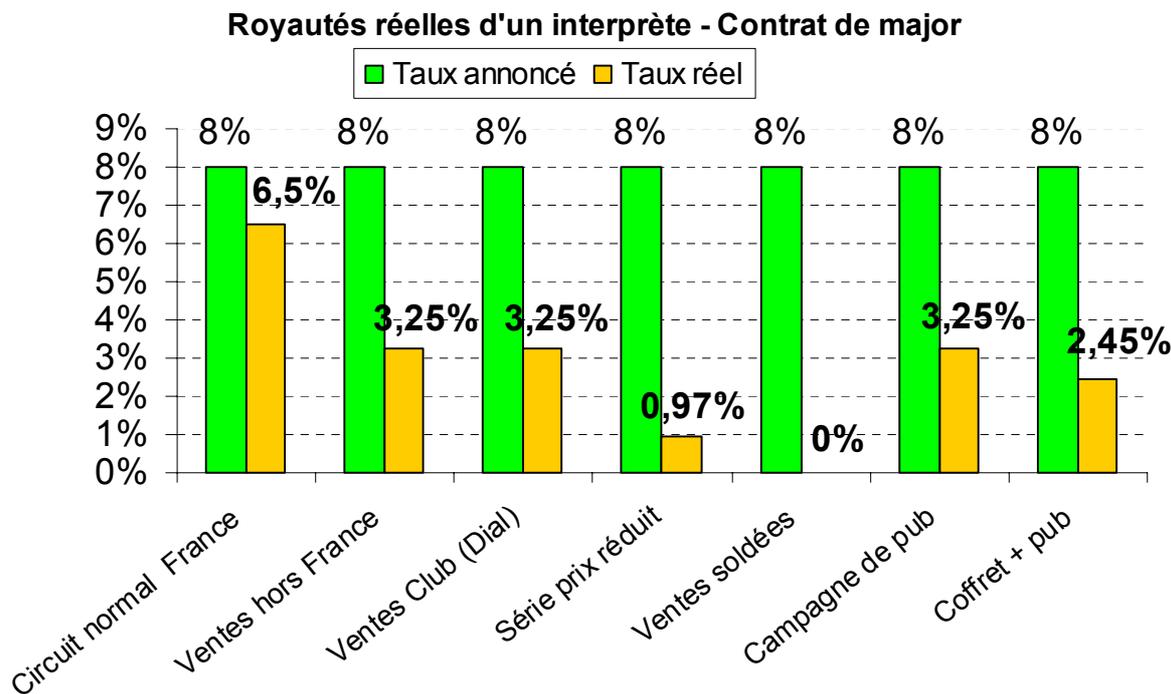
Tableau 4 : abatements généralement pratiqués sur les royautés des interprètes. Source : contrats d'exclusivité variété française, majors du disque.

Type d'exploitation	Abatements généralement pratiqués sur redevance moyenne de base de 8 %	Taux de redevance réel
ventes à l'export	50 %	<b>3,25 % PGHT</b>
ventes club (type DIAL ou France Loisirs)	1/3 à 50 %	<b>3,25 % à 4,13 % PGHT</b>
vente directe (VPC, marketing direct, téléachat)	1/3 à 50 %	<b>3,25 % à 4,13 % PGHT</b>
ventes par maisons de la presse, bureaux de tabac.	50 % de la redevance de base, calculée sur 70 % du prix hors taxe habituel	<b>2,3 % PGHT</b>
séries économiques -« mid price » : prix de gros diminué de 25 à 50 % -« budget price » : prix de gros diminué de 50 %	Abatements de 25 à 50 % <b>sur le prix de gros réduit.</b>	<b>Entre 0,97 % et 3,65 % PGHT selon le rabais sur le prix de gros</b>
compilations	- si l'éditeur est extérieur 50 % du taux de base + prorata du nombre de titres sur la compilation - si éditée par la maison de disque, prorata du nombre de titres sur la compilation	3,25 % PGHT proratisé
campagne publicitaire	15 % à 50 % selon le prix de la campagne de pub	2,75 % à 3,25 % PGHT
ventes hors circuits traditionnels (Jukes-boxes etc...)	50 % calculés sur prix net facturé par la maison de disques	3,25 % du prix net facturé

Certaines exploitations **ne donnent lieu à aucune redevance** comme :

- les exemplaires de promotion,
- les exploitations dans le cadre de campagnes caritatives ou humanitaires,
- **les soldes**, lorsque le CD est vendu au détaillant en dessous de 30% du prix de gros catalogue hors taxe habituel.

Nous avons calculé ci-dessous les royautés **réelles** qu'un interprète perçoit dans le cadre de son contrat d'artiste avec une des quatre majors du disque. Il s'agit d'un disque de variété française grand public.



Graphique 6 : les taux de royautés réellement perçus par un interprète sur le prix de gros hors taxe d'un CD.  
Source : contrat d'exclusivité artistique – variété française grand public, major du disque. Graphique Adami.

### Quelques repères sur nos exemples

**La vente hors France/vente club** est calculée sur le taux de base soit 6,5 % après abattements Biem, diminué de 50 %. Le taux de royauté passe donc à 3,25 % du prix de gros hors taxe de 9 €, soit 0,30 € par CD vendu.

**La vente série prix réduit** est calculée ici pour un CD dont le prix de vente en gros hors taxe passe à 60 % du prix habituel de 9 € soit 5,4 €. Sur cette base on a appliqué la redevance de 6,50 % ayant subi un abattement de 50 %, soit 3,25 %, ce qui nous donne par rapport à notre prix de référence 2,8 %. (3,25 % de 5,4 € = 2,4 % de 9 €).

**La vente soldée** est le cas de disques vendus moins de 30% du prix de gros hors taxe au détaillant, soit dans notre exemple moins de 2,7 €. Sur ces ventes – prix public détaillant situé entre 5 et 7 € -, l'interprète ne touche aucune royauté.

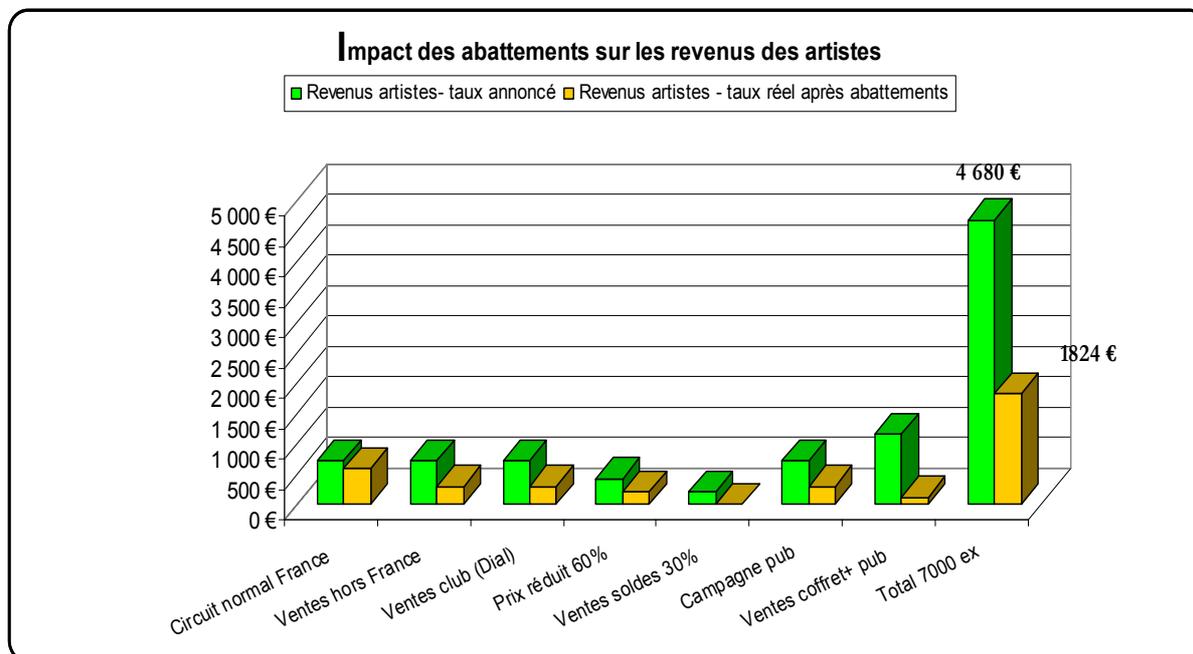
**Pour la campagne de publicité**, nous avons appliqué le taux d'abattement de 50% prévu pour une campagne de publicité « d'une valeur supérieure à 95 000 € hors taxes ». Un taux d'abattement de 25 % s'applique si la campagne de publicité à une valeur comprise entre 46 000 € et 95 000 € hors taxes.

**L'exemple « coffret + publicité »** est une projection en cas de vente d'un coffret de 3 CD accompagné d'une campagne de publicité d'une valeur de 95 000 €. Dans ce cas deux abattements successifs s'appliquent. Le prix de gros hors taxe du coffret de 3 CD est de 14,40 € (soit 60 % du prix de gros hors taxe des 3 CD seuls, qui est de 9 € x 3 = 24 €). Dans ce cas la redevance subit un premier abattement de 50%. Un second abattement de 25 % lui est ensuite appliqué en raison de la campagne de publicité. Le taux de royauté applicable est donc de 3 % sur le prix de gros hors taxe base Biem (11,8 €) et de seulement 2,45 % sur le prix de gros hors taxe de 14,40 €.

## 2) Ventes d'un album : projection des revenus avec/sans abattements

a) Pour un CD vendu à 7 000 exemplaires sur six mois.

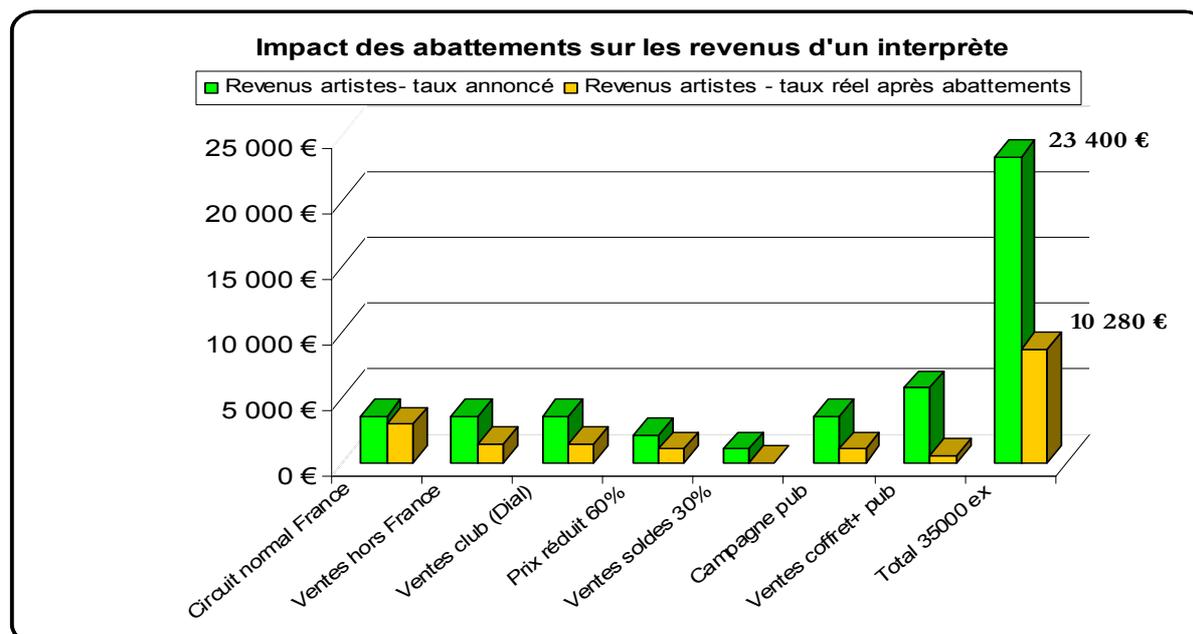
En utilisant les exemples développés ci-dessus, nous avons effectué une projection de ce que seraient les revenus d'un interprète dont le CD se serait vendu à **1000 exemplaires** pour chaque catégorie d'exploitation concernées, pour un total de 7000 exemplaires.



Graphique 7 : revenus projetés pour la vente de 1000 CD par exploitation en application des taux de royauté contenus dans le contrat. Source : contrat d'exclusivité artistique, variété française grand public, major du disque.

Dans ce cas, le différentiel de revenu pour l'interprète atteint **61 %** sur la période de 6 mois considérée, **2 856 €** sur **4 680 €**

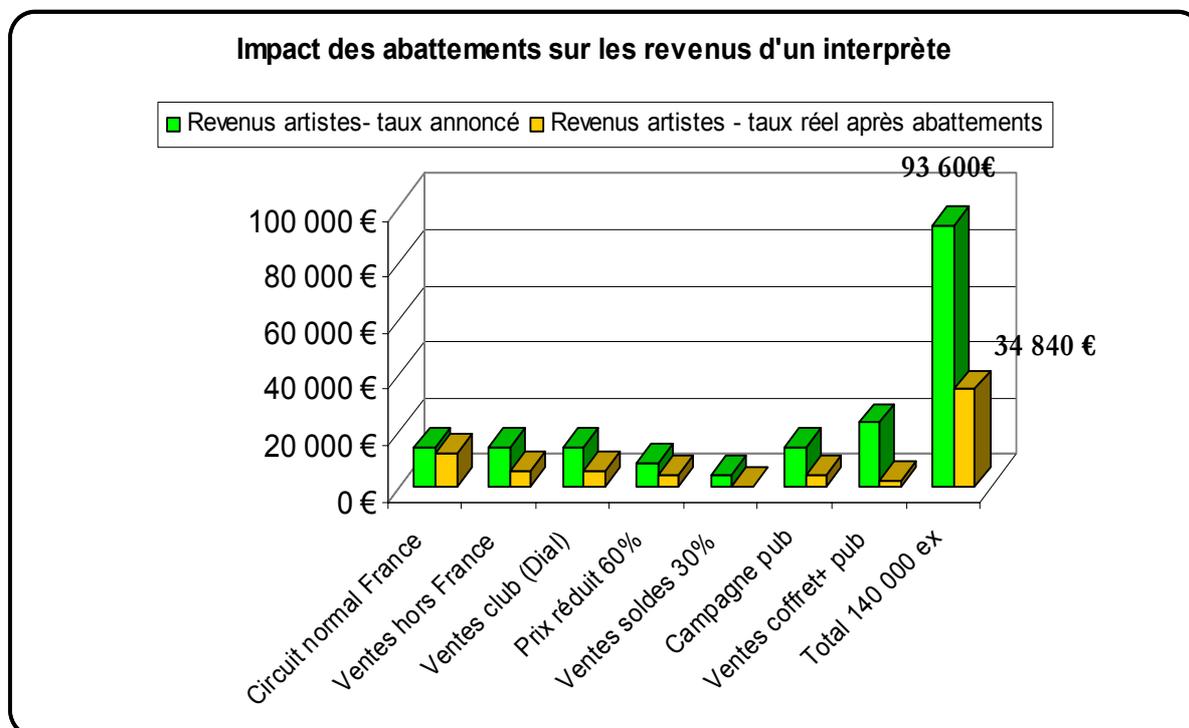
b) Pour un CD vendu à 35 000 exemplaires sur six mois



Graphique 8 : revenus projetés pour la vente de 5000 CD par exploitation en application des taux de royauté contenus dans le contrat. Source : contrat d'exclusivité artistique, variété française grand public, major du disque.

Le différentiel de revenu pour l'interprète sur la période considérée est de **61 % soit 13 120 € sur 23 400 €.**

c) Pour un CD vendu à 140 000 exemplaires sur six mois



Graphique 9 : revenus projetés pour la vente de 20 000 CD par exploitation en application des taux de royauté contenus dans le contrat. Source : contrat d'exclusivité artistique, variété française grand public, major du disque.

Le différentiel de revenu pour l'interprète sur la période considérée est de **61 % soit 58 760 € sur 93 600 €.**

## 4. La part des artistes sur les nouveaux marchés de la musique : vente en ligne et téléphonie mobile

### *a) Répartition des revenus pour un morceau téléchargé à 99 centimes d'euro*

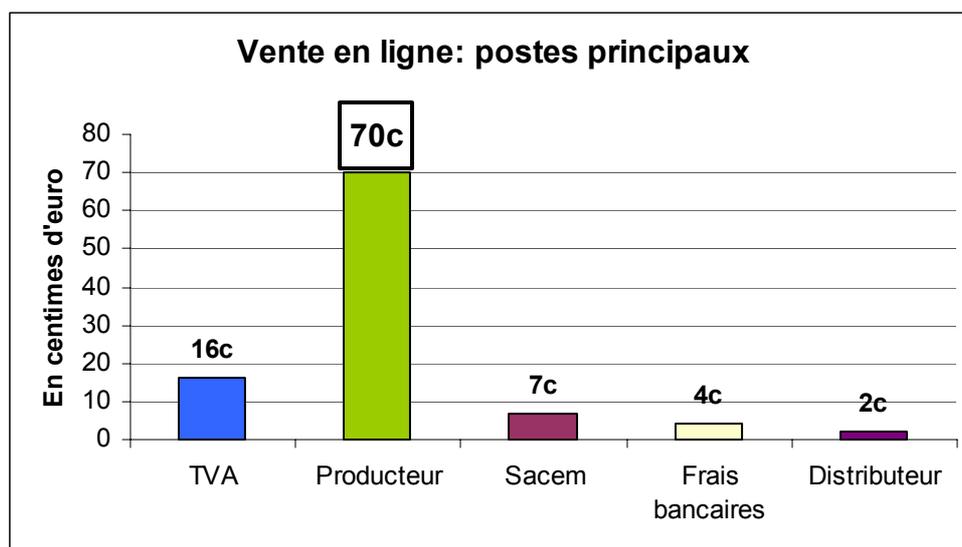
#### 1) Economie de la vente de musique en ligne

La vente de musique est soumise en France à une TVA de 19,6%. Un morceau acheté en ligne 99 centimes d'euro est vendu hors taxe **83 centimes d'euro**.

Sur les contrats de cession éditeur (producteur) / distributeur (les plateformes de téléchargement payantes), le prix de vente d'un titre s'établit à **70 centimes d'euro**, mais peut atteindre **90 centimes d'euro** pour une nouveauté à fort potentiel commercial, ce qui représente pour les plateformes une vente à perte..

Sur les 13 centimes d'euro restants, une partie est reversée à la Sacem pour les droits d'auteurs (7 centimes environ) et une autre concerne les frais bancaires et techniques (4 centimes).

Graphique 10 : répartition des revenus, vente en ligne. Chiffres : contrats de cession producteurs/plateformes payantes, graphique Adami



#### 2) La part de l'artiste interprète

Les 70 centimes encaissés par l'éditeur/le producteur pour la cession d'un titre exploité en ligne contiennent entre autres une part qu'il dédie à la rémunération des artistes interprètes. L'assiette de calcul des royalties est la suivante :

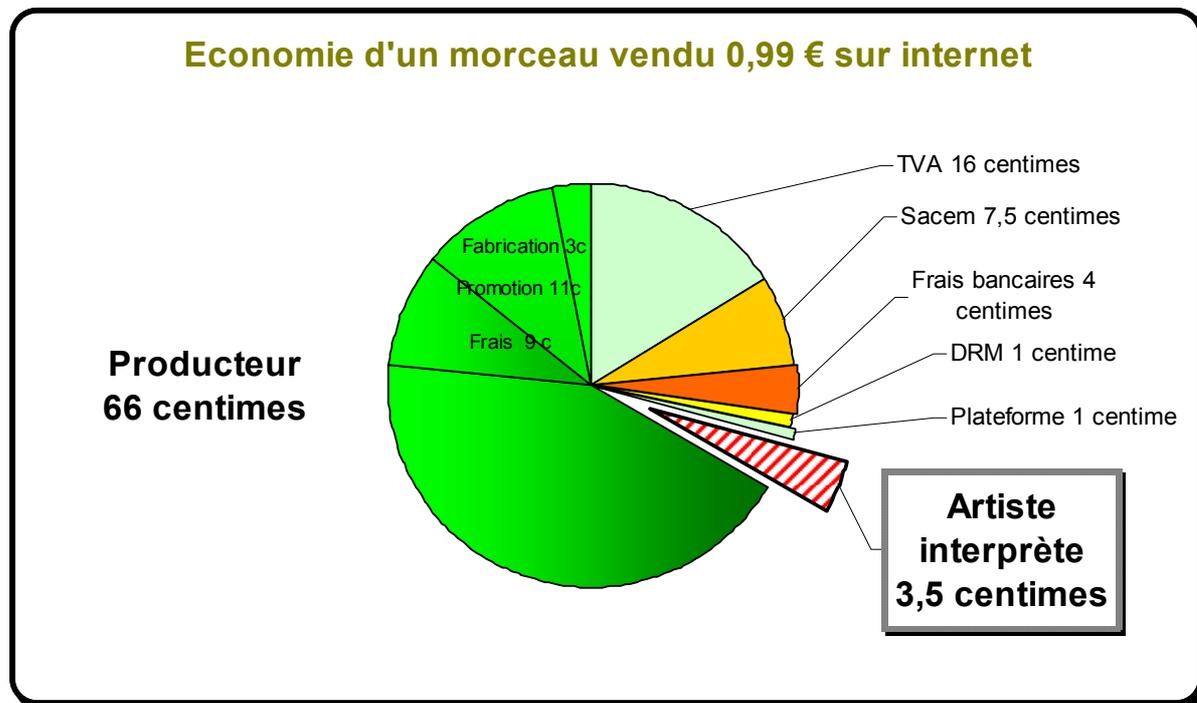
- si la maison de disques possède sa propre plateforme et met les titres à disposition elle-même, la redevance due à l'interprète est calculée sur **le prix net<sup>11</sup> facturé au public, diminué d'un abattement de 25 % à 50 % selon les contrats** ;
- si la maison de disques cède les titres à mettre en ligne à une société tierce, le taux de redevance est calculé sur **le prix net facturé** par la maison de disque à cette société – prix sur lesquels les interprètes n'ont aucune visibilité, diminué d'un abattement **de 25 % à 50 %** selon les contrats.

<sup>11</sup> Défini comme : « le prix brut facturé par le producteur, déduction faite de toutes les commissions de mandataires, de toutes taxes et de toutes les retenues à la source », soit entre 15% et 20% du prix brut.

L'assiette de redevance définie ici ne permet donc pas à l'artiste de contrôler si les sommes qui lui sont reversées correspondent véritablement aux recettes de son producteur.

Certains contrats justifient ces abattements au titre « des commissions d'intermédiaires et des frais techniques ».

Graphique 11 : répartition des revenus, vente en ligne. Chiffres : contrats de cession producteurs/platformes payantes, contrats d'exclusivité artistique majors – variété française ; graphique Adami



On constate que les artistes interprètes sont les « parents pauvres » de la vente en ligne : selon le niveau de leurs royautés dans leur contrat d'exclusivité, ils **touchent entre 2,8 et 4,2 centimes d'euro** pour un morceau de musique téléchargé à 99 centimes d'euro.

Ce taux ne s'applique qu'aux artistes solistes ou groupes, les artistes d'accompagnement et choristes ne touchant en général aucune royauté sur les ventes.

**Pour un morceau vendu en ligne 99 centimes d'euro, un artiste principal reçoit entre 3 et 4 centimes d'euro, et un artiste d'accompagnement ne reçoit rien.**

### *b) Répartition des revenus pour une sonnerie de portable à 3 €*

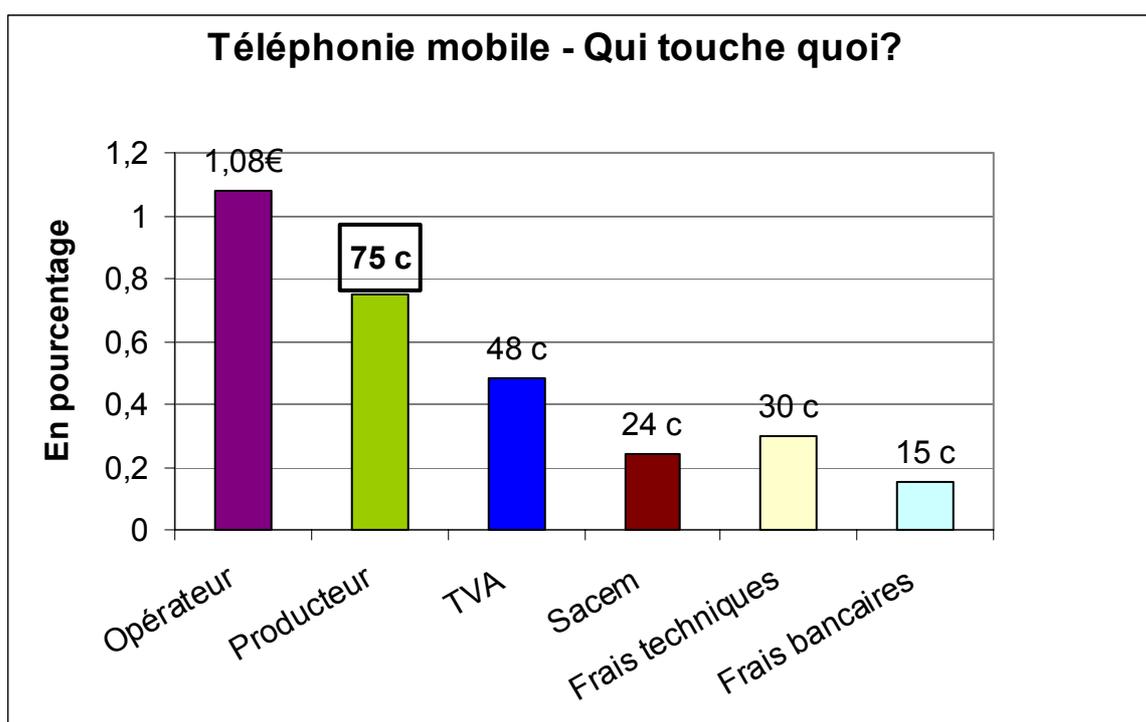
#### 1) Economie de la vente de sonneries de portables

Une sonnerie de portable « real tone » ou polyphonique vendue au public 3 euro (hors frais de transmission via SMS ou appel, facturés en sus) a un prix de gros hors taxe de 2,52 €.

Sur les contrats de cession éditeur (producteur) / opérateurs, le prix de vente d'un titre s'établit à **75 centimes** d'euro en moyenne (certains contrats stipulant un prix de 70 centimes d'euro, et d'autres de 80 centimes d'euro).

Sur les 1,77 € restants, une partie est reversée à la Sacem pour les droits d'auteurs (24 centimes environ), une autre concerne les frais bancaires – 5 % environ du prix TTC, soit 15 centimes d'euro et une dernière les frais techniques – qui incluent notamment la mise sous différents formats et les DRM – 10% environ du prix TTC, soit 30 centimes d'euro. Les opérateurs encaissent plus d'un euro de marge sur ces transactions.

Graphique 12 : répartition des revenus, sonnerie de téléphone portable. Chiffres : contrats de cession producteurs/opérateurs téléphoniques, contrats d'exclusivité artistique majeurs – variété française ; graphique Adami



## 2) La part de l'artiste interprète

Les 75 centimes encaissés en moyenne par le producteur pour la cession d'un titre exploité comme sonnerie téléphonique contiennent entre autres une part qu'il dédie à la rémunération des artistes interprètes.

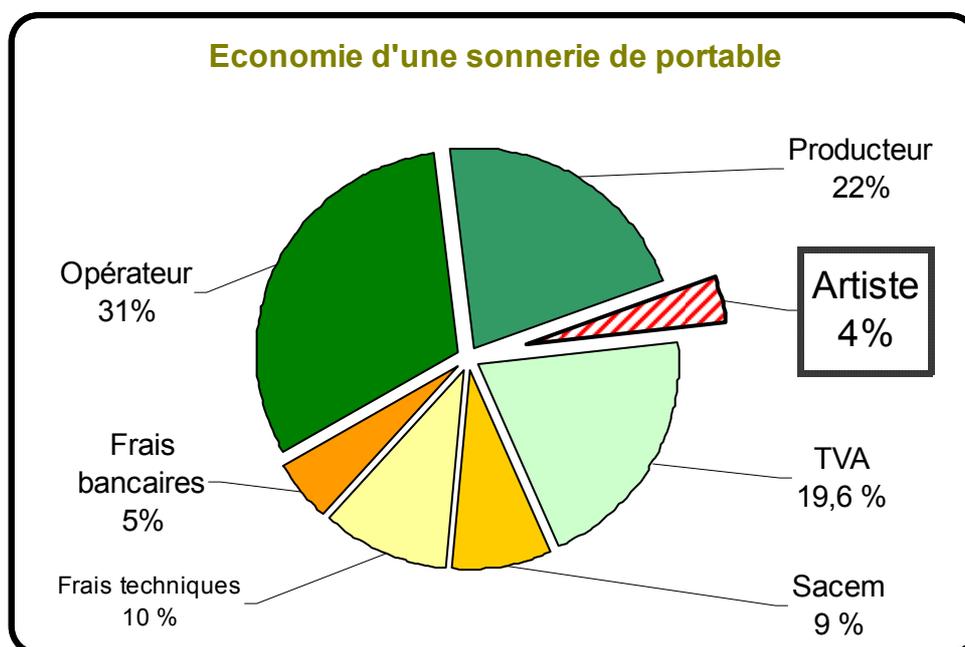
Les contrats d'exclusivité artistiques permettent là encore d'établir le montant de ce que l'interprète principal reçoit de son producteur en cas d'exploitation de son travail pour la téléphonie mobile.

Lors d'exploitation sur les services de téléphonie, les redevances versées à l'artiste oscillent selon les contrats entre **15% et 20%**. Cependant elles ne sont pas calculées sur le prix de gros hors taxe du morceau, mais sur **les recettes nettes facturées** par le producteur. Les recettes nettes sont définies comme « les recettes brutes facturées par le producteur (à l'opérateur) déduction faite de toutes les commissions de mandataires, de toutes taxes et de toutes les retenues à la source ». Les déductions en question atteignent 15% à 20% du prix brut en général.

L'assiette de redevance définie ici ne permet donc pas à l'artiste de contrôler si les sommes qui lui sont reversées correspondent véritablement aux recettes de son producteur.

Nous avons effectué ici des calculs qui sont **des hypothèses hautes de revenus** pour les artistes. N'ayant pas de possibilité de connaître exactement les déductions opérées par les producteurs sur les recettes facturées, nous avons conservé comme base de calcul des royalties les recettes **brutes** - les 75 centimes d'euros facturés à l'opérateur. Dans la réalité, les royalties sont calculées sur une **assiette moins élevée et sont donc plus basses**.

Graphique 13 : répartition des revenus, sonnerie de téléphone portable. Chiffres : contrats de cession producteurs/opérateurs téléphoniques, contrats d'exclusivité artistique majors - variété française ; graphique Adami



**Pour une sonnerie de portable vendue 3 €, un interprète principal reçoit 4% environ, soit 12 centimes d'euro, un artiste d'accompagnement ne reçoit rien.**

### III. Les licences légales : une contribution non négligeable aux revenus des interprètes

#### A. Droit exclusif et licences légales : une approche macroéconomique

##### 1) Que rapportent les licences légales<sup>12</sup> aux artistes ?

###### *a) Les chiffres de la copie privée en 2005*

En 2005, les perceptions totales au titre de la copie privée sonore (Sorecop) représentent **90 millions d'euros environ**. La moitié est destinée aux auteurs, et l'autre moitié est distribuée à part égale aux producteurs et aux interprètes, soit **20,5 millions € pour ces deux derniers collèges** (après prélèvements des frais de gestion des sociétés de perception).

Collège	Partage	Perception 2005	Sociétés
Auteurs	50%	41 M €	SACEM, SACD, SCAM
Producteurs	25%	20,5 M €	SPPF, SCPP, Procirep
Interprètes	25%	20,5 M €	Adami, Spedidam

Tableau 5 : le partage de la copie privée sonore. Source : Sorecop 2005.

Pour les artistes-interprètes, la copie privée sonore représente donc **20,5 millions d'euros** par an : **15,4 millions** qui leur sont répartis, et **5,1 millions environ** utilisés pour des aides à la création<sup>13</sup> et à la diffusion du spectacle vivant (théâtre, orchestres, compagnies de danse, financement de festivals, aide aux premiers disques, tournées, spectacles, soutien aux jeunes artistes et aux genres « exigeants » et peu vendeurs) ainsi qu'à la formation continue des artistes (ateliers d'écriture, stages professionnels, formation managériale et comptable...). Les producteurs recyclent également une partie des sommes issues des 25 % dans les aides aux disques, mais il est difficile de connaître la part de ces sommes qui revient aux interprètes.

---

<sup>12</sup> Les licences légales ont été créées par la loi du 3 juillet 1985. Les sommes à répartir proviennent de deux sources : la copie privée (prélevée sur les supports d'enregistrement vierges tels que les Cd vierges et les baladeurs numériques) et la rémunération équitable (collectée auprès de diffuseurs de contenus enregistrés tels que les radios, télévisions, discothèques, et autres lieux publics sonorisés).

<sup>13</sup> La loi du 3 juillet 1985 prévoit que 25% des sommes collectées au titre de la copie privée soient utilisées pour des aides financières à la création, à la diffusion du spectacle vivant et à la formation professionnelle des artistes. Ces sommes sont redistribuées par les sociétés de gestion collectives.

Pour l'Adami, les aides financières à la création issues **de la copie privée sonore et audiovisuelle** représentent plus de **11 millions d'euros annuels** qui retournent directement à la filière artistique. Ces sommes permettent de financer environ **7000 emplois** par an dans le milieu artistique – **hors festivals** (estimation : Adami).

**b) Les revenus de la rémunération équitable**

Les sommes perçues au titre de la rémunération équitable (SPRE, Société de perception de la rémunération équitable) sont de **63 M€**. La moitié de ces sommes est destinée aux artistes interprètes, l'autre moitié aux producteurs. L'Adami et la Spedidam ont reçu en 2005 **environ 25 millions d'euros** issus de la rémunération équitable (après prélèvement des frais de gestion des sociétés de perception). (Sources : Sorecop et Copie France)

**c) Les montants répartis aux interprètes**

Ces sommes varient selon le montant des perceptions chaque année, mais ont atteint ces dernières années des volumes financiers équivalents.

Copie privée sonore	20,54 M €
Rémunération équitable	24,65 M€
TOTAL licences légales	45,20 M€

Tableau 6 : sommes reversées aux sociétés d'interprètes au titre des licences légales, année 2005. Sources : SPRE, Sorecop.

Cependant, pour comparer les sommes issues des licences légales et celles provenant des royalties de manière plus juste, il paraît nécessaire d'en **déduire les frais de gestion** des sociétés de répartition, qui sont de 10%. En revanche, il ne serait pas légitime de déduire des revenus de la copie privée les 25% reversés à l'action artistique et culturelle. En effet, les critères d'attribution de cette aide sont centrés sur l'emploi des artistes et induisent un effet de levier important. Une véritable prise en compte de ces 25% conduirait de fait, par l'effet de levier qu'ils exercent, à prouver qu'ils sont à l'origine **de revenus encore plus importants pour les artistes**.

Copie privée sonore	18,5 M€
Rémunération équitable	22,2 M€
<b>Licences légales revenant aux interprètes</b>	<b>40,7 M€</b>

Tableau 6 bis : sommes réparties aux interprètes par les sociétés de gestion, après prélèvement des frais de gestion. Chiffres 2005. Source Adami.

La copie privée sonore comme audiovisuelle est cependant en perte de vitesse (- 8% en 2005), une tendance qui correspond naturellement à la **dématérialisation des contenus** : les consommateurs achètent moins de CD et autres supports vierges, les contenus étant de plus en plus conservés directement sur les disques durs, dont les capacités sont de plus en plus importantes.

## 2) Qu'en est-il des revenus des contrats ?

Selon le CSPLA, les sommes revenant aux divers acteurs de la filière musicale en 2002 se seraient réparties de la manière suivante :

2002	Revenus par catégories	Pourcentage
Interprètes	160 M€	12,5%
Auteurs/compositeurs/éditeurs	120M€	9 %
Frais de productions	935M€	72 %
Rémunération des producteurs	85M€	6,5%
<b>Total</b>	<b>1,3 milliard d'euros</b>	<b>100%</b>

Tableau 7 : revenus par catégorie d'acteurs, filière du disque. Sources : CSPLA 2005, SPPF 2004.

Ces chiffres proviennent de la SPPF (société des producteurs phonographiques français). On constate que le chiffre avancé pour les interprètes **représente 12,5% du chiffre d'affaires total HT** de la filière en 2002, ce qui paraît très élevé au vu des taux de royalties pratiqués dans les contrats pour les albums CD, dont on a vu qu'ils étaient en moyenne de **8% avant abattement**.

### Royautés des interprètes : 8 %, 12 % ou 20% ?

La différence entre les chiffres des syndicats de producteurs (SNEP et SPPF) et ceux de l'Adami concernant les rémunérations des interprètes provient, comme nous l'avons signalé plus haut, d'un **amalgame** opéré par les maisons de disques entre « contrat de licence » et « contrat d'exclusivité ».

Rappelons que dans le cadre d'un contrat de licence, l'artiste devient producteur et assume les frais et les risques liés à l'enregistrement de son travail. Même si ses royalties sont plus élevées, ses revenus commencent toujours par être négatifs.

Les chiffres analysés par l'Adami s'appuient en revanche sur des contrats d'exclusivité, où les royalties constituent la rémunération de l'interprète en sus du cachet d'enregistrement : l'artiste est alors salarié.

En prenant pour base les chiffres du marché du disque en 2005 fournis par le SNEP, on peut estimer les sommes revenant aux interprètes français à partir des royalties de leurs contrats d'exclusivité.

La ventilation du chiffre d'affaire par répertoire du SNEP permet d'extraire les sommes dues aux interprètes de variété internationale, qui constituent 32,7% des ventes en 2005 sur le marché physique. En étendant ce rapport à l'ensemble des ventes (y compris numériques), il faut soustraire du chiffre d'affaire total 314,25 M€.

Le SNEP ne précisant pas dans ses ventilations la répartition entre production nationale et internationale pour la musique classique, nous prenons par précaution en compte l'intégralité de ce marché dans le calcul des royalties revenant aux interprètes nationaux, même s'il est certain que seule une part leur revient..

L'estimation des royalties revenant aux interprètes nationaux se fonde donc sur le marché de la variété nationale (qui contient également le jazz) et du classique.

On applique à ces chiffres les taux de royauté moyens revenant aux interprètes calculés dans la première partie de cette étude.

Si l'on compare nos conclusions avec celles des syndicats de producteurs, pour le chiffre d'affaire de l'industrie du disque en 2005, on obtient les résultats suivants :

	Chiffre d'affaires 2005 HT (SNEP)	Part revenant aux interprètes sur le PGHT	Montants totaux revenant aux interprètes	Part variété nationale et classique (67,3%)	Part revenant aux interprètes sur le PGHT	Montants revenant aux interprètes de variété nationale et de classique
Vente de CD (singles et albums)	821,9 M €	6,5 %	53,42 M€	553,14 M€	6,5 %	35,95 M €
Téléchargement	9,4 M €	5 %	0,47 M€	6,33 M €	5 %	0,316 M €
Téléphonie	23 M €	12%	2,76 M€	15,48 M€	12%	1,86 M €
Vidéomusiques	104,3 M €	4,8 %	5 M€	70,2 M €	4,8 %	3,36 M €
<b>Total</b>	<b>961 M €</b>		<b>61,65 M€</b>	<b>645,15 M €</b>		<b>41,5 M €</b>

Tableau 8 : estimations des montants des royalties revenant aux interprètes dans l'industrie du disque. Source : SNEP, calculs Adami.

Le chiffre de **61,65 M€ revenant aux interprètes** correspond donc à environ **la moitié du chiffre annoncé** par le CSPLA et les syndicats de producteurs.

Pour les interprètes de variété nationale et de classique, le chiffre des royalties leur revenant peut être estimé à **41,5 M€**.

Rappelons que de plus, beaucoup d'artistes, notamment dans les genres plus exigeants tels que le jazz ou le classique, signent des contrats à un taux de royalties inférieur aux 8 % qui nous ont servi de base, mais que les plus connus peuvent se situer au-dessus, aux alentours de 12%. Il faut garder à l'esprit que le jeu des **abattements** ampute de **15% à plus de 50%** les sommes réellement perçues par les artistes.

On peut donc affirmer que ce chiffre de 41,5 M€ est **une estimation haute** des royalties reçues par les interprètes dans le cadre de leurs contrats avec leurs producteurs. Cette constatation est importante, car elle signifie que loin de n'être qu'un apport négligeable pour les artistes, les rémunérations issues des licences légales sont de fait essentielles dans les revenus des interprètes.

**Les interprètes de la musique de variété nationale et de classique perçoivent des sommes équivalentes au titre des licences légales (40,7 M€) et au titre des royalties de leurs contrats d'exclusivité (41,5 M€).**

## **B. Les 25 % de la copie privée : un soutien important aux artistes en développement**

En plus de sa répartition directe aux artistes, la copie privée est également redistribuée, pour 25 %, sous forme d'aide à la création et à la diffusion du spectacle vivant. Ces sommes jouent un rôle important dans la filière du disque, notamment pour financer les talents émergents.

### **1) Un cas d'école : Pauline Croze, une artiste de la nouvelle génération**

Le premier CD de la chanteuse Pauline Croze a été fréquemment cité durant des débats récents comme l'exemple type de l'investissement des producteurs indépendants pour la création et le développement d'artistes.

Qu'en est-il exactement ?

- Produit par Wagram Music, il s'agit d'un **contrat de licence** avec Warner (voir II A et B pour la problématique des contrats de licence).
- A plusieurs reprises, le président de Wagram Music a annoncé qu'il avait été nécessaire d'investir **70 000 €** pour financer cet album.
- Il n'a cependant pas précisé que sur cette somme, **plus d'un quart (26% environ)** provenait d'aides issues de la copie privée et distribuées par les sociétés civiles : **10 000 € de la SPPF et 8 000 € de l'Adami**.
- Par ailleurs Pauline Croze est devenue en décembre 2005 lauréate du Prix Adami - Bruno Coquatrix d'un montant de **20 000 €**. Cette somme est également issue de la copie privée.

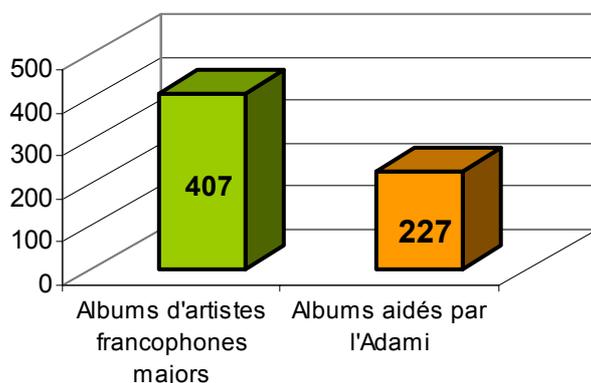
### **2) Copie privée et aides à la filière du disque**

Le cas de Pauline Croze est loin d'être un cas isolé. Si l'on se reporte aux chiffres SNEP de **sortie d'albums en 2005**, on constate en effet que l'Adami a aidé à financer grâce aux sommes issues de la copie privée l'équivalent de **plus de la moitié du nombre d'albums d'artistes francophones produits par les quatre majors françaises** cette même année (**55 %**), et **20% de la totalité des albums produits en 2005** (hors compilation) par ces mêmes majors.

On peut également comparer ces chiffres à l'ensemble des albums commercialisés en 2005, en y incluant ceux produits par les maisons de disques indépendantes. Selon l'UPFI, il est très difficile de faire un décompte exact du nombre d'albums francophones produit chaque année. Cependant la production peut être estimée à environ 2000 albums commercialisés par an.

Si l'on prend comme référence ce chiffre de 2000 albums francophones (indépendants et majors), alors **l'Adami a financé en 2005 l'équivalent d'environ 10% de la production francophone commercialisée dans l'année**.

### La copie privée: une aide essentielle



Graphique 20 : albums d'artistes francophones commercialisés en 2005 par les majors/ albums aidés par l'Adami via la copie privée la même année. Source : SNEP, Adami. Graphique Adami

Rappelons que l'Adami n'est pas la seule société civile à financer la filière du disque en France. Très souvent, les artistes émergents (ou confirmés) cumulent des financements de **plusieurs sociétés civiles et d'autres organismes** pour réaliser leurs projets.

Loin de dépendre uniquement des producteurs, le financement de la création et le renouvellement des talents sont assurés en grande partie par **les sommes issues de la copie privée, redistribuée via les sociétés civiles.**

### 3) Un financement destiné en priorité à l'émergence de nouveaux talents

Le tableau ci-dessous présente une sélection d'artistes de variété auxquels l'Adami ou le FCM (Fonds pour la création musicale) ont apporté un soutien en 2000 et 2005, grâce aux 25% issus de la redevance pour copie privée.

De nombreux artistes sont soutenus financièrement, parfois durant plusieurs années, par les fonds de la copie privée redistribués par les sociétés de gestion collective. Ce soutien financier intervient fréquemment très en aval de toute reconnaissance par le public ou la profession.

ANNEE 2000*		
*Montants en Francs convertis en Euros		
NOM DE L'ARTISTE	Aide Copie privée (Adami et/ou FCM)	RECOMPENSE(S)/NOMINATIONS
CORNU	Disque 13 843 €	
Stéphane SAN SEVERINO	Disque 15 384 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2003
CLARIKA	Disque 9230 €	
ASTON VILLA	Vidéo-clip 7692 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2002
SINSEMILIA	Vidéo-clip 7692 €	Nommés aux Victoires de la Musique 2000 et

		2006
Keren ANN	Vidéo-clip 7692 €	Nommée aux Victoires de la Musique 2001, 2004, 2005
KYO	2 Vidéos-clip 15 384 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2004
DIAM'S	Vidéo-clip 5384 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2004
<b>ANNEE 2001*</b>		
<b>*Montants en Francs convertis en Euros</b>		
<b>NOM DE L'ARTISTE</b>	<b>Aide Copie privée (Adami et/ou FCM)</b>	<b>RECOMPENSE(S)/NOMINATIONS</b>
NADIYA	Disque 10 769 €	Nommés aux Victoires de la Musique 2003
DEBOUT SUR LE ZINC	Disque 7692 €	
Benjamin BIOLAY	Disque+ vidéo-clip x2 30 692 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2002
GOTAN PROJECT	Disque 7692 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2003
TETE	Tournée+ vidéo-clip 13 845 €	Nommé aux Victoires de la Musique 2002
Keren ANN	Vidéo-clip 7692 €	Nommée au Victoires de la Musique 2001, 2004, 2005
Mickey 3D	Video-clip x2 15 384 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2004
LA GRANDE SOPHIE	Vidéo-clip 7692 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2005
SNIPER	Vidéo-clip 7692 €	
<b>ANNEE 2002</b>		
<b>NOM DE L'ARTISTE</b>	<b>Aide Copie privée (Adami et/ou FCM)</b>	<b>RECOMPENSE(S)/NOMINATIONS</b>
SANSEVERINO	Disque+ tournée 14 000 € Disque+ Vidéo-clip 16 700 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2003
MASSILIA SOUND SYSTEM	Disque 7600 €	Nommés aux Victoires de la Musique 2003
ASTON VILLA	Disque 12 000 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2002
WRIGGLES	Disque x2 13 500 €	
BUMCELLO	Disque 5000 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2006
Carla BRUNI	Disque 5000 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2004

KYO	Disque+Vidéo-clip 15 700 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2004
RAPHAEL	Disque 7000 €	<b>Victoires</b> de la Musique 2006
STUPEFLIP	Disque+Vidéo-clip 12 700 €	
Keren ANN	Vidéo-clip 7622 €	Nommée aux Victoires de la Musique 2001, 2004, 2005
BENABAR	Vidéo-clip 7700 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2004
DIONYSOS	Vidéo-clip 7622 €	Nommés aux Victoires de la Musique 2004
Ismaël LO	Vidéo-clip 7700 €	
PROHOM	Vidéo-clip 7700 €	
Alexis HK	Vidéo-clip 7700 €	
<b>ANNEE 2003</b>		
<b>NOM DE L'ARTISTE</b>	<b>Aide Copie privée (Adami et/ou FCM)</b>	<b>RECOMPENSE(S)/NOMINATIONS</b>
CALI	Disque+ Vidéo-clip 11 700 €	Nommé aux Victoires de la Musique 2006
Benjamin BIOLAY	Disque 5000 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2002
Gérald GENTY	Disque 9000 €	
LA GRANDE SOPHIE	Disque 15 000 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2005
LES OGRES DE BARBACK	Disque 10 000 €	
TOM POISSON	Disque 8000 €	
Mickey 3D	Vidéo-clip 7700 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2004
Aston VILLA	Vidéo-clip 6790 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2002
KYO	Vidéo-clip 7700 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2004
SUPERBUS	Vidéo-clip 7500 €	Nommés aux Victoires de la Musique 2006
WAMPAS	Vidéo-clip 7370 €	Nommés aux Victoires de la Musique 2004
PROHOM	Vidéo-clip 7500 €	

DIAM'S	Vidéo-clip 7700 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2004
Thomas FERSEN	Vidéo-clip 7700 €	Nommé aux Victoires de la Musique 2005
TARMAC	Vidéo-clip 7000 €	
RAPHAEL	Vidéo-clip 7700 €	<b>Victoires</b> de la Musique 2006
<b>ANNEE 2004</b>		
<b>NOM DE L'ARTISTE</b>	<b>Aide Copie privée (Adami et/ou FCM)</b>	<b>RECOMPENSE(S)/NOMINATIONS</b>
AQME	Disque 7000 €	
Alexis HK	Disque 8000 €	
Jeanne CHERHAL	Disque 7000 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2005
PROHOM	Disque+vidéo-clip 19700 €	
Pauline CROZE	Disque 11 000 €	Nommée aux Victoires de la Musique 2006
WAMPAS	Tournée+ Vidéo-clip 9200 €	Nommés aux Victoires de la Musique 2004
Gerald GENTY	Vidéo-clip 4755 €	
Martin RAPPENEAU	Disque 10 000 € + Vidéo-clip 7000 €	
SUPERBUS	Vidéo-clip 7700 €	Nommé aux Victoires de la Musique 2006
<b>ANNEE 2005</b>		
<b>NOM DE L'ARTISTE</b>	<b>Aide Copie privée (Adami et/ou FCM)</b>	<b>RECOMPENSE(S)/NOMINATIONS</b>
BUMCELLO	Disque 9000 €	<b>Victoire</b> de la Musique 2006
Manu DA SILVA	Disque 2005 8000 €	
HUSHPUPIES	Disque 9000 € Disque 2005 8000 €	
Olivia RUIZ	Disque 2005 10 000 €	Nommée aux Victoires de la Musique 2005 et 2006
Emilie SIMON	Disque 2005 5000 €	<b>Victoires</b> de la musique 2004 et 2006

## **ANNEXES**

## Annexe 1

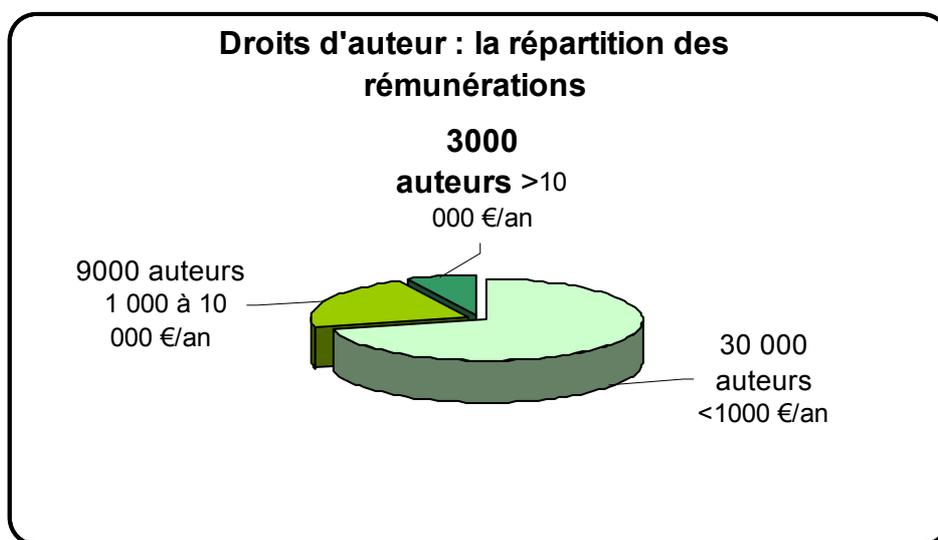
### Le droit d'auteur

Certains artistes composent les musiques et écrivent les paroles des chansons qu'ils interprètent. En sus des revenus que leur interprétation leur rapporte, ils perçoivent alors des droits d'auteur, dont la répartition est faite par le Sacem (Société des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique).

En 2004 et 2005, les sommes distribuées par la Sacem au titre des droits d'auteur et de son action sociale et culturelle s'élèvent à environ **578 millions d'euros**.

Ces sommes ont été réparties à plus de **38 000 auteurs compositeurs et 4350 sociétés d'édition**.

En 2004 et 2005, la répartition était la suivante :



Graphique : répartition des droits d'auteur par la Sacem à ses 42 000 sociétaires bénéficiaires.  
Source : Sacem 2005, graphique Adami.

Très peu d'auteurs reçoivent suffisamment de droits pour en vivre.

**Seules 3 000 personnes soit 2,75% des 109 000 sociétaires de la Sacem, reçoivent plus de 10 000 € par an.**

Parmi les 100 créateurs ayant reçu le plus de droits en 2004 (Source : rapport annuel Sacem 2004) :

- 67 travaillent dans le domaine de la chanson, des variétés et des musiques instrumentales,
- **20 parmi ces 67 sont également interprètes,**
- 10 sont compositeurs symphonistes,
- 15 sont compositeurs de musiques de cinéma, de télévision ou multimédia,
- 8 sont auteurs de sketches.

Si l'on se réfère au classement « L'argent des chanteurs » publié le 16 janvier 2006 par le journal *Le Figaro*, on constate que la première artiste à être uniquement interprète – Chimène Badi - arrive **en douzième position**.

## Annexe 2

### Artistes de la musique et précarité

Dans une étude publiée en novembre 2005, l'Observatoire de l'ANPE (Agence Nationale pour l'emploi) examine la situation des artistes du chant et de la musique au regard de la recherche d'emploi en décembre 2004.

L'ANPE relève à cette époque **35 252 demandeurs d'emploi** inscrits dans le métier « artistes de la musique et du chant », soit plus du quart des demandeurs d'emploi du spectacle.

Il s'agit d'un groupe très hétérogène, dont la composition est la suivante :

Musiciens	11982	34 %
Artistes musiciens	9870	28 %
Artistes de variétés	4935	14 %
Chanteurs	4935	14 %
Professeurs de musique	3525	10 %
<b>TOTAL</b>	<b>35 252</b>	<b>100 %</b>

Tableau : composition du groupe artistes de la musique et du chant en décembre 2004. Source : Observatoire de l'ANPE, novembre 2005.

Ils représentent le métier artistique **le plus concerné par l'inscription de longue durée** : **63 %** des inscrits le sont depuis un an et plus, 35 % depuis 3 ans et plus, 2% seulement depuis moins d'un an. Les activités réduites<sup>14</sup> sont fréquentes avec **62% des demandeurs de ce métier** qui déclarent ces dernières (contre 59% pour l'ensemble des métiers du spectacle). 21% des inscrits seulement ont effectué plus de 78 heures de travail par mois dans l'année précédent leur inscription.

Leur indemnisation au titre de l'assurance chômage revêt plusieurs formes :

Décembre 2004	Nombre de demandeurs d'emploi	Indemnissables dans l'assurance chômage	Dont indemnissables annexe 8	Sans indemnisation	Dont bénéficiaires RMI/ASS
<b>Artistes de la musique et du chant</b>	35 252	23 353	18 536	11 899	5640
<b>Total</b>	100%	65 %	- 79 % des indemnissables - 52 % des demandeurs d'emploi	35 % des demandeurs d'emploi	16 % des demandeurs d'emploi <sup>15</sup>

Tableau : régimes d'indemnisation des demandeurs d'emploi catégorie « artistes de la musique et du chant », décembre 2004. Source : Observatoire de l'ANPE, novembre 2005, DARES, *Premières Synthèses*, août 2005.

<sup>14</sup> On appelle ainsi les activités où les heures travaillées sont de moins de 78 heures par mois.

<sup>15</sup> A titre de comparaison, en décembre 2004, 14% des demandeurs d'emploi **hors spectacle** bénéficiaient de ces minima sociaux, et 13% du total des demandeurs d'emploi des métiers du spectacle (Source : ANPE).