

Question d'un lecteur : producteur musical et éditeur

Fiche pratique publié le 16/01/2019, vu 289 fois, Auteur : [Cabinet Laussinotte](#)

Jadis on pouvait dire : « Le disque est la clé de voute de l'industrie musicale. Il constitue l'outil nécessaire à l'exercice de tous les métiers de la musique : éditeur, producteur de spectacles, distributeur, manager, attaché de presse... Traditionnellement, le producteur est en quelque sorte à l'initiative de l'économie globale de la musique ».

Article publié sur le site internet Musicalitis, édité par M. Le Professeur Jérôme HUET
<http://musicalitis.com/parlons-droit/question-dun-lecteur-producteur-musical-et-%C3%A9diteur>

Mars 2018

Question d'un lecteur : producteur musical et éditeur :

Comment expliquer le rapprochement du producteur et de l'éditeur dans l'industrie musicale ?

Jadis on pouvait dire : « Le disque est la clé de voute de l'industrie musicale. Il constitue l'outil nécessaire à l'exercice de tous les métiers de la musique : éditeur, producteur de spectacles, distributeur, manager, attaché de presse... Traditionnellement, le producteur est en quelque sorte à l'initiative de l'économie globale de la musique ».

Mais, depuis, la crise du disque, apparue au début des années 2000 avec l'essor du piratage sur internet, a amorcé une réorganisation totale de l'industrie musicale.

Et vingt ans après, le streaming, ou écoute en ligne, tend à s'installer définitivement comme le nouveau mode de consommation de la musique, au détriment du disque. Si la vente en ligne se développe, elle est encore peu rémunératrice pour le producteur qui ne peut se passer de la vente physique du disque. Le disque existe toujours, mais son avenir reste trouble dès lors que sa production est devenue majoritairement déficitaire. Comment le producteur peut-il survivre dans ce contexte ? Si le disque est amené à disparaître, le producteur devra-t-il disparaître avec lui ? Et si le producteur n'existe plus, que devient la musique ? Comment le producteur peut-t-il s'adapter à ce nouveau format numérique ?

La production musicale se porte mal, mais la musique, elle, est partout. Tout conduit à croire que les partenaires historiques du producteur – éditeurs et producteurs de spectacles notamment – vont subir les contrecoups de cette crise...

Le producteur, qui vivait du disque, est donc au cœur de la crise. Depuis les années 2000, il n'a eu d'autre solution que d'élargir son activité pour survivre. Cette stratégie est souvent qualifiée d'intégration horizontale des différents métiers de la musique, et elle va déboucher sur le contrat à 360° passé avec l'interprète où le producteur cherche à élargir sa rémunération à tous les aspects de l'activité rémunératrice de l'artiste (spectacles, tournées, merchandising, image...). Bientôt, le producteur va exercer d'autres métiers de la musique pour enrichir sa propre activité. Il va devenir éditeur, propriétaire de salles de spectacle, tourneur, manager, « merchandiseur » comme on dit... En rachetant des sociétés déjà spécialisées ou en développant en interne ces nouvelles activités. La diversification de l'activité du producteur commence généralement par l'exercice d'une activité éditoriale parallèle. Elle va lui garantir des revenus récurrents – par exemple, un tiers, voire la moitié, des droits d'auteur versés par la SACEM, simultanément à l'auteur et à l'éditeur, selon le mode d'exploitation des œuvres –, pour un investissement limité.

Avant la crise, le secteur a fonctionné selon un schéma classique. La répartition des rôles était clairement déterminée entre ses différents acteurs, et notamment entre le producteur et l'éditeur. L'éditeur est titulaire d'un catalogue d'œuvres musicales. Il a l'obligation de les exploiter. L'œuvre étant un bien immatériel, son exploitation consiste en sa diffusion : partitions et diffusions publiques notamment (concerts, radio, TV, streaming). L'éditeur va donc « placer », comme on dit, les œuvres de l'auteur. Bien sûr, il va avant tout les présenter à un producteur afin qu'elles soient enregistrées et, donc, interprétées. En effet, sans enregistrement, l'œuvre ne peut être diffusée (sauf sur partition). L'éditeur tire donc ses revenus de la diffusion de l'œuvre, quelque soit la forme de cette diffusion.

Les deux métiers de producteur et d'éditeur sont historiquement très différents. Le producteur finance et exploite l'enregistrement des œuvres sur un support physique, le phonogramme, ou par voie électronique. Propriétaire de la bande (le master), il a l'obligation de l'exploiter par la vente des supports physiques qu'il fabrique, ou par voie électronique. Le producteur tire principalement ses revenus de la vente des phonogrammes. Mais on le voit bien, c'est le producteur qui prend le risque d'exploitation du phonogramme.

L'éditeur, lui, n'a pas la charge du coût de production et l'on dit souvent qu'il a le « meilleur rôle ». Peu de dépenses, beaucoup de recettes. A l'inverse, le producteur investit son argent avant toute exploitation du disque (coût d'enregistrement, campagne de promotion, attaché de presse...). Dès les premiers passages radio d'un titre, avant même la sortie du disque, le producteur n'a encore rien perçu, d'autant plus s'il paie lui-même la promotion radio. Dans le même temps, l'éditeur, qui n'a potentiellement rien dépensé, est déjà assuré de toucher des redevances SACEM sur les passages à la radio.

Si cette répartition des rôles est restée relativement stable durant les belles années de l'industrie musicale, le déséquilibre du risque entre les deux acteurs est devenu très problématique avec la crise du disque, au moment où les habitudes d'écoute changent et que le producteur ne peut plus compenser ses investissements sur la vente du disque.

A l'instar de certaines grandes majors qui avaient déjà concentré les activités de production et d'édition, le producteur, en créant sa propre branche éditoriale, peut bénéficier immédiatement de l'exploitation des œuvres qu'il a enregistré. Il peut être éditeur exclusif des œuvres des artistes qu'il produit ou, simplement, négocier une co-édition sur les œuvres que l'éditeur lui propose de produire. Pour certains producteurs, la conclusion du contrat d'artiste est d'ailleurs soumise à une de ces conditions. Le producteur récupère alors directement ou indirectement des redevances

éditoriales, distribuées par la SACEM, sur l'exploitation de son disque. Le producteur peut aussi conclure avec l'éditeur un accord de reversement commercial qui lui permettra de bénéficier de redevances éditoriales, pour une durée déterminée.

Mais ce ne sont pas les seules modalités. On observe également une tendance à l'implication de l'éditeur au stade de la production du disque. Pour exploiter un disque, encore faut-il le produire. La crise aidant, le disque se vendant mal, le producteur va solliciter davantage la participation de l'éditeur aux frais de production du disque. L'éditeur va financer une partie de l'enregistrement, ou le clip reprenant la chanson, ou une partie de la promotion ou encore acheter du matériel nécessaire à l'enregistrement. Cette participation peut entrer dans son obligation d'exploitation. Et elle est devenue beaucoup plus importante avec la crise, voire systématique. Aujourd'hui, l'éditeur participe de plus en plus à la production de l'artiste. On observe d'ailleurs que, dans certains cas, l'éditeur invoque la qualité de co-producteur. Plus qu'une confusion des rôles cela conduit à une confusion des métiers, là où il n'y en avait aucune traditionnellement. Si le producteur devient l'éditeur et que l'éditeur devient le producteur, pourquoi donc les distinguer ?

Le nouvel équilibre de l'industrie musicale se construit de lui-même avec l'évolution du métier de producteur. La crise du disque entraîne une concentration des métiers de la musique. Cette concentration dépasse d'ailleurs le rapprochement du producteur et de l'éditeur. L'ensemble des acteurs de la musique est bien sûr touché par ce phénomène. Et, dans la foulée, la stratégie du contrat à 360° tend à devenir le nouveau mode de fonctionnement de l'industrie musicale.

Bertrand Laussinotte, Avocat