



Etude d'impact du COVID-19 sur le secteur de la musique enregistrée

SNEP-UPFI

Juin 2020



The better the question. The better the answer.
The better the world works.



EY

Building a better
working world

Sommaire

- 1** Synthèse

- 2** Now – Estimation de l'impact du COVID-19 de mars à mai

- 3** Next – Estimation de l'impact du COVID-19 sur l'année 2020

- 4** Beyond – Nos convictions pour le plan de relance

- 5** Annexes

Avant-propos

Objectifs

Réalisée à la demande de l'Union des Producteurs Phonographiques Français Indépendants et du Syndicat National de l'Édition Phonographique, cette étude a pour objectifs :

- ▶ Estimer l'ensemble des pertes de chiffre d'affaires dues au COVID-19:
 - ▶ Pour le secteur de la musique enregistrée dans son ensemble,
 - ▶ Par segment (ventes physiques, numériques,...)
 - ▶ Sur deux temps: la période de mars à mai et l'année 2020
- ▶ Identifier les impacts du COVID-19 à moyen terme sur les plans économiques et artistiques
- ▶ Proposer des dispositifs de soutien adaptés aux besoins formulés par les acteurs du secteurs.

Périmètre

- ▶ Le secteur de la musique enregistrée, et plus particulièrement: les ventes physiques, les ventes numériques, les droits voisins et les droits de synchronisation.

Notre démarche

Les estimations précises des pertes de CA dues au COVID-19 sont évaluées en deux temps :

- ▶ **Le confinement, de mi-mars à mi-mai** : les hypothèses se basent sur la fermeture des commerces non-alimentaires et de la baisse de fréquentation des lieux publics
- ▶ **L'après confinement** : deux jeux d'hypothèses ont été utilisés, envisageant une vitesse de reprise plus ou moins lente.

L'agrégation de ces trois périodes permet d'estimer l'impact sur le secteur pour l'année 2020 par rapport à une année 2020 prévisionnelle sans COVID-19.

Sources

- ▶ Principales sources de l'étude : les 10 entretiens réalisés, le rapport annuel 2019 du SNEP, le Ministère de la Culture et de la Communication, DEPS, Oxford Economics, SPRE, Xerfi.

Synthèse

Les pertes de CA du secteur de la musique enregistrée sont estimées entre **15% et 21%** pour l'année 2020 pour les revenus des producteurs. Ce choc, par son ampleur, est comparable à celui subi par les industries aérospatiale (22%*) ou textile (16%*). **Les ventes physiques et les droits voisins seront les sources de revenus les plus affectées par la crise**, représentant à eux seuls **79%** des pertes sur l'année 2020.

Le numérique est apparu comme un facteur de stabilisation de la musique enregistrée, sans pour autant compenser les pertes des ventes physiques. En effet, les pertes pour les ventes numériques sont estimées entre **19** et **27M€** sur l'année 2020.

Au-delà des pertes de revenus, **l'équation financière du secteur est mise sous tension par les charges supplémentaires** et surcoûts liés aux reports et annulations d'engagements contractuels (tournages, échéances...).

Sans aide complémentaire des pouvoirs publics, plusieurs effets de ce choc pourraient transformer le secteur à moyen et long terme. **En particulier, le risque d'écroulement du réseau de distribution des CDs et vinyles met en danger le modèle économique des répertoires et des producteurs jusque-là peu positionnés sur le numérique.**

Combiné à la difficulté à financer de nouveaux artistes, ce risque est donc susceptible d'affaiblir la diversité culturelle et artistique, notamment dans certains répertoires tels que le jazz, le classique, la variété.

Ces transformations risquent de bouleverser profondément le secteur, d'autant plus si les acteurs du secteur ne sont pas accompagnés par des dispositifs de soutien. Plusieurs types de dispositifs peuvent être envisagés, notamment :

- ▶ Pérennisation et revalorisation du CIPP
- ▶ Couverture des coûts d'exploitation sur la période du confinement
- ▶ Réduction du taux de TVA applicable aux CDs, vinyles et téléchargement.

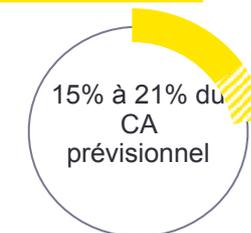
*Prévisions Oxford Economics en France, pour l'année 2020

MARS-MAI



Les pertes de CA pendant le confinement représentent **40%**, du CA prévisionnel du secteur sur la période, soit **49,2M€**.

2020

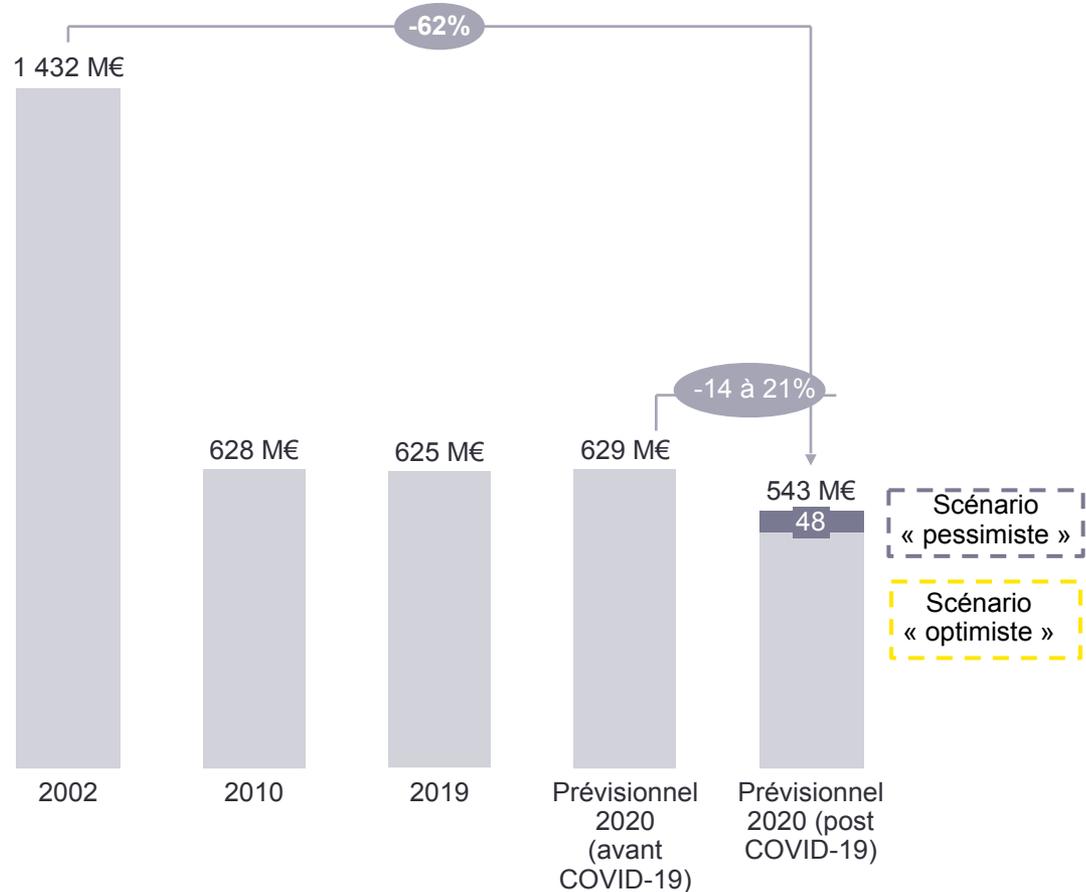


Les pertes de CA dues à la crise du COVID-19 au cours de l'année 2020 sont de l'ordre de **15 à 21%** du CA prévisionnel du secteur, soit entre **119M€** et **166M€** de pertes, selon le scénario retenu.

Sources: Analyses EY, Oxford Economics

Le secteur de la musique enregistrée fait face à une nouvelle crise alors qu'il se remettait d'une période difficile

CA des ventes physiques et numériques de musique enregistrée (en millions d'euros)



Analyse

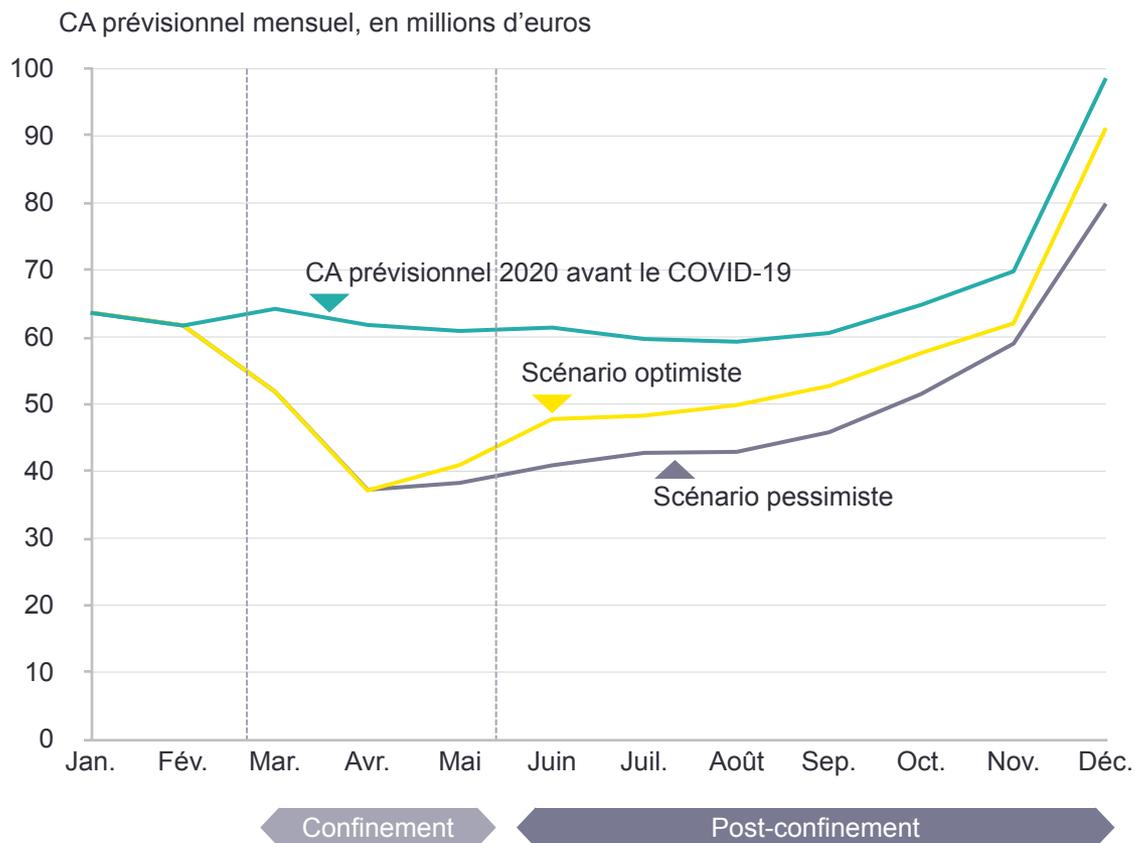
- ▶ La musique enregistrée a connu une profonde transformation de sa structure de ventes. L'émergence du streaming audio et vidéo a enclenché le développement des ventes numériques, qui ont dépassé les ventes physiques pour la première fois en 2018.
- ▶ Bien que le secteur soit à nouveau en croissance depuis 2016, les ventes physiques et numériques de musique enregistrée en 2019 ont à peine retrouvé leur niveau de 2010. De plus, ce total ne représente que 44% des ventes de 2002.
- ▶ Ainsi, la crise sanitaire est un coup dur pour un secteur qui se remettait d'une longue période de destruction de valeur depuis le début des années 2000.

NB : le prévisionnel de croissance 2020 a été calculé sur la base d'hypothèses fortement conservatrices (notamment sur le digital) afin de ne pas conduire à une surestimation des pertes.

Sources: La Production Musicale (Snep, 2019), Analyse EY

Les pertes de CA annuelles oscillent entre 16% et 22% du CA prévisionnel 2020, selon les scénarios envisagés

Répartition mensuelle des pertes de CA de l'ensemble du secteur en 2020, selon les différents scénarios envisagés et par rapport au CA prévisionnel 2020 sans le COVID-19



Sources: Entretiens, analyses EY, UPFI, Snep

Analyse

- ▶ En comparaison avec d'autres secteurs économiques pour lesquels un retour « à la normale » est envisageable en fin d'année, la reprise devrait être beaucoup plus tardive pour la musique enregistrée notamment du fait de la temporalité de versement des revenus (droits voisins, revenus du numérique...).

Quelles hypothèses expliquent les différences entre les deux scénarios envisagés ?

Alors que le scénario optimiste envisage une reprise progressive dès juin, le scénario pessimiste envisage :

- ▶ Une reprise plus lente des ventes physiques en septembre;
- ▶ Une interdiction des concerts prolongée jusqu'à octobre et une réticence de la part du public;
- ▶ Une reprise lente de la fréquentation des lieux publics;
- ▶ Une baisse durable des revenus digitaux et activités de synchronisation due à la baisse des dépenses publicitaires

Les sources de revenus des producteurs

Les ventes physiques

- ▶ Ce sont les revenus provenant de la vente de CD, vinyles, vidéo musique et autres supports audio (DVD, SACD,...), quel que soit le canal de distribution (grande distribution, enseignes spécialisées, e-commerce,...).

Les ventes numériques

- ▶ Ce sont les revenus provenant des téléchargements, des sonneries mobiles et du streaming (abonnements streaming audio, streaming financé par la publicité et streaming vidéo).

Les droits voisins

Les droits voisins, qui rémunèrent producteurs et interprètes pour l'exploitation de leurs enregistrements, constituent une source de revenus non négligeable pour les producteurs. Les producteurs perçoivent notamment :

- ▶ **La rémunération équitable**, qu'ils perçoivent pour la diffusion publique (à la radio, dans les lieux sonorisés tels que les restaurants ou bars).
- ▶ **La copie privée**, qui rémunère la copie dans le cadre privé (clés USB, smartphone, tablettes...). 75% de ces droits sont répartis entre les producteurs, auteurs et artistes interprètes, et les 25% restants leur sont versés sous forme d'aides à la création. En 2019, les aides à la création ont contribué à financer près de 2000 projets pour les producteurs.

Les activités de synchronisation

Les activités dites de synchronisation sont prévues par le contrat entre l'artiste et le producteur pour rémunérer l'association d'un titre à de l'image, notamment pour le cinéma ou la publicité. Ces revenus ne sont pas gérés par des Organismes de Gestion de Collective.



Sommaire

1

Synthèse

2

Now – Estimation de l'impact du COVID-19 de mars à mai

3

Next – Estimation de l'impact du COVID-19 sur l'année 2020

4

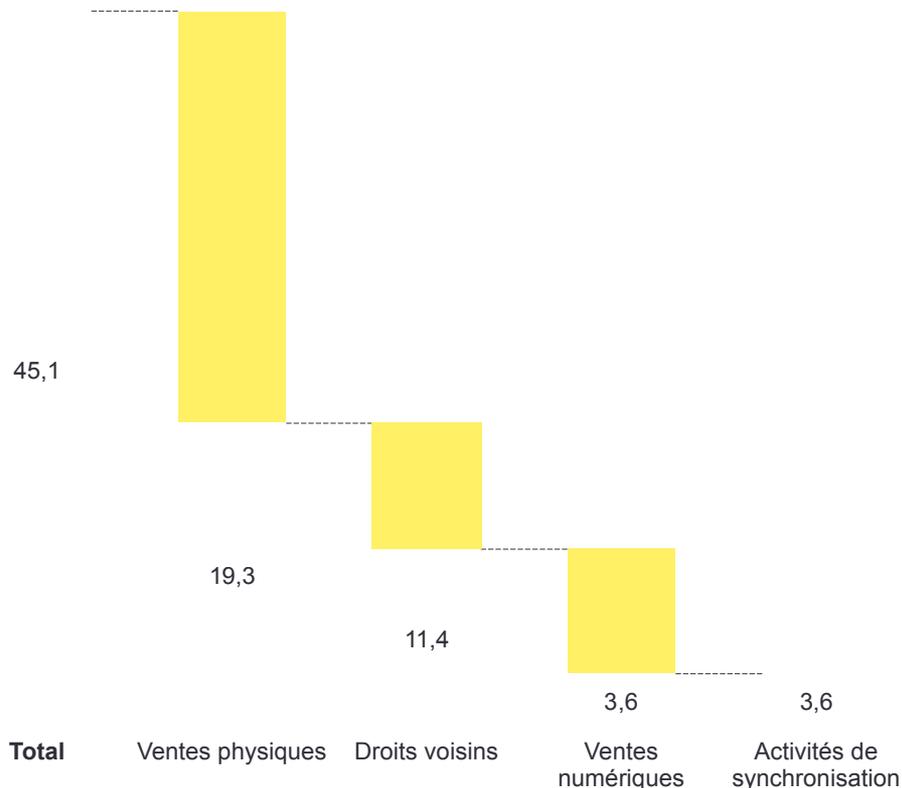
Beyond – Nos convictions pour le plan de relance

5

Annexes

Le secteur de la musique enregistrée a perdu 39% de son CA prévisionnel pendant le confinement, soit 45M€

Répartition des pertes de CA dues à la crise pendant le confinement pour le secteur de la musique enregistrée (en millions d'euros)



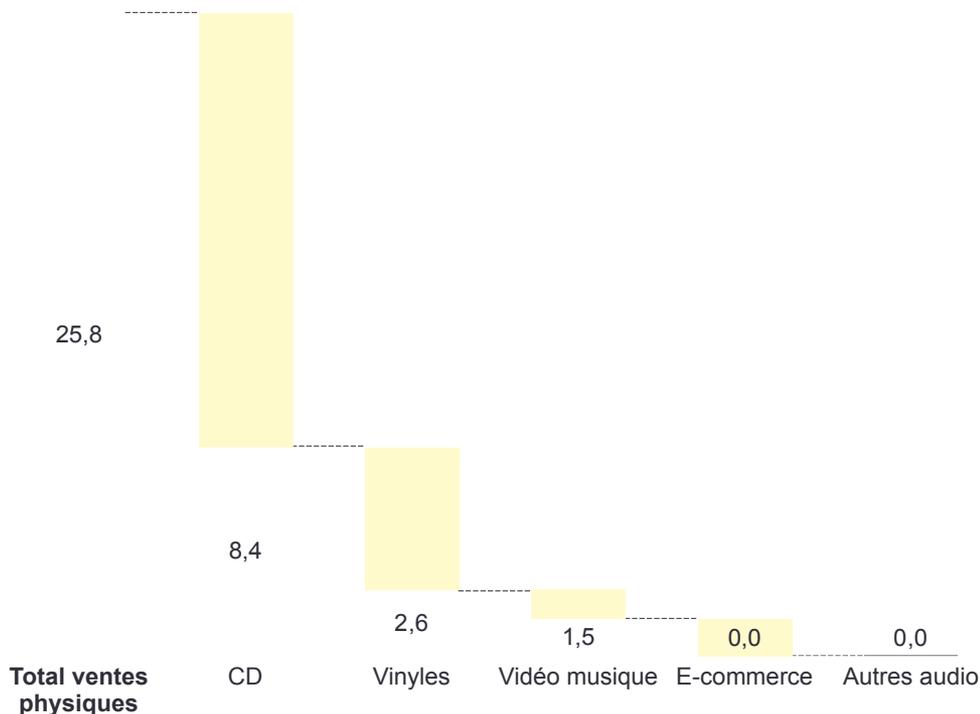
Analyse

- ▶ Les ventes physiques et les droits voisins sont les deux sources de revenus les plus affectées par le confinement: à eux seuls, ils concentrent **75%** des pertes sur la période. Par rapport au prévisionnel 2020 pré-crise, les ventes physiques chutent de **88%** sur la période, les droits voisins **53%**.
- ▶ L'interdiction des concerts, qui alimentent en partie les recettes de la musique enregistrée, font craindre un effet d'entraînement et des pertes sur une période plus longue.
- ▶ Les ventes numériques sont les moins touchées avec des pertes relativement faibles pendant le confinement: 7,8M€, soit 11% du CA prévisionnel sur la période.

Sources: Analyses EY, UPFI, Snep, Irma

Les ventes physiques ont chuté de 88% pendant le confinement, ce qui en fait le segment le plus touché sur la période

Répartition des pertes de CA dues à la crise pendant le confinement pour les ventes physiques (en millions d'euros)



Analyse

- ▶ Les ventes physiques représentent **52%** du total des pertes du secteur sur la période de confinement, soit **88%** du CA prévisionnel 2020 avant la crise sanitaire.
- ▶ Si la fermeture des magasins a mis la distribution « traditionnelle » à l'arrêt, la fermeture des entrepôts Amazon et l'allongement des délais logistiques a aussi touché les producteurs, pour lesquels le e-commerce restait le seul canal de distribution ouvert.
- ▶ Face à l'impossibilité temporaire de faire la promotion de nouveaux albums et l'arrivée d'une période calme pour le secteur, les labels ont reporté les sorties prévues au printemps, généralement une période réservée aux sorties de nouveaux artistes, à septembre ou janvier, périodes plutôt occupées par des artistes déjà connus.

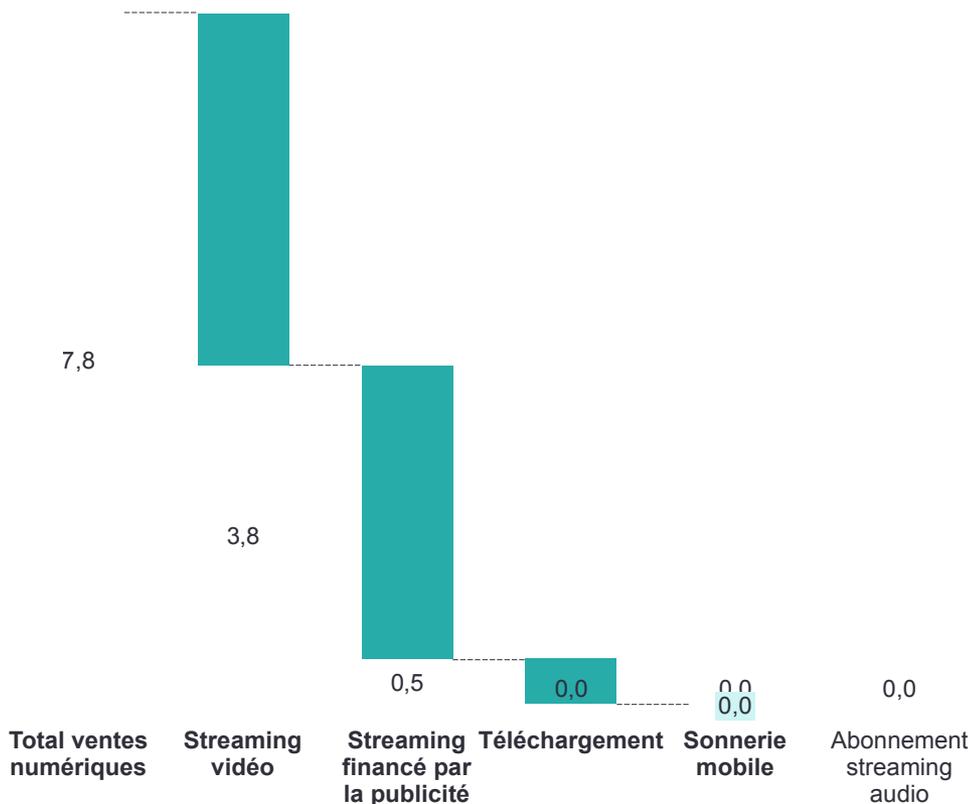
Note

Le segment « e-commerce » est distingué sur le graphique ci-contre pour tenir compte d'hypothèses différenciées de celles utilisées pour la distribution « traditionnelle ».

Sources: Entretiens, analyses EY, UPFI, Snep, Irma

Les ventes numériques n'ont pas amorti le choc subi par les ventes physiques, avec des pertes de près de 8M€ sur la période

Répartition des pertes de CA dues à la crise pendant le confinement pour les ventes numériques (en millions d'euros)



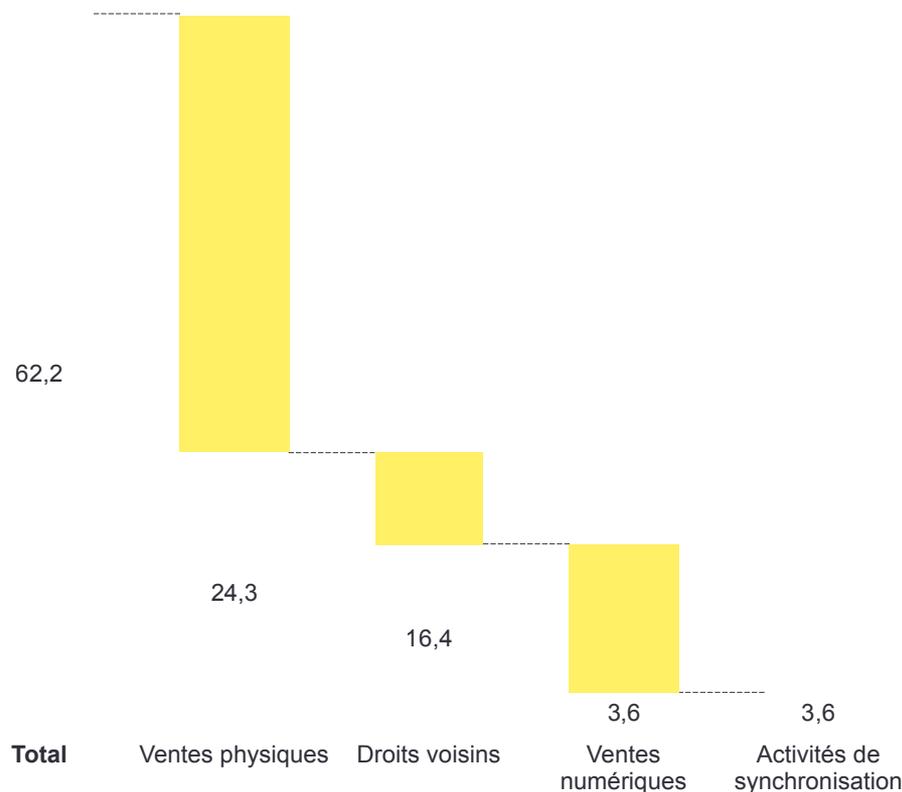
Analyse

- ▶ Contrairement à ce qui aurait pu être envisagé, les ventes numériques n'ont pas amorti le choc subi par les ventes physiques pendant le confinement. En effet, l'ampleur du choc sur le physique est difficile à rattraper même pour les producteurs positionnés sur le digital.
- ▶ Les pertes des ventes numériques sont estimées à **7,8M€**, soit **11%** du prévisionnel 2020 sur la période avant la crise.
- ▶ En volume, le streaming vidéo et le streaming financé par la publicité sont les deux supports qui ont été le plus touchés, principalement du fait de la baisse des dépenses publicitaires et donc des annonceurs. Ces pertes représentent 3,9M€ pour le streaming vidéo et 3,3M€ pour le streaming financé par la publicité sur la période. Ces deux segments représentent à eux seuls 92% des pertes des ventes numériques sur la période.

Sources: Entretiens, analyses EY, UPFI, Snep, Irma

Exprimées en prix de marché, les pertes du secteur de la musique enregistrée pendant le confinement peuvent s'estimer à 62M€

Répartition des pertes de CA pendant le confinement (en millions d'euros)



Sources: Analyses EY, UPFI, Snep



Sommaire

1

Synthèse

2

Now – Estimation de l'impact du COVID-19 de mars à mai

3

Next – Estimation de l'impact du COVID-19 sur l'année 2020

4

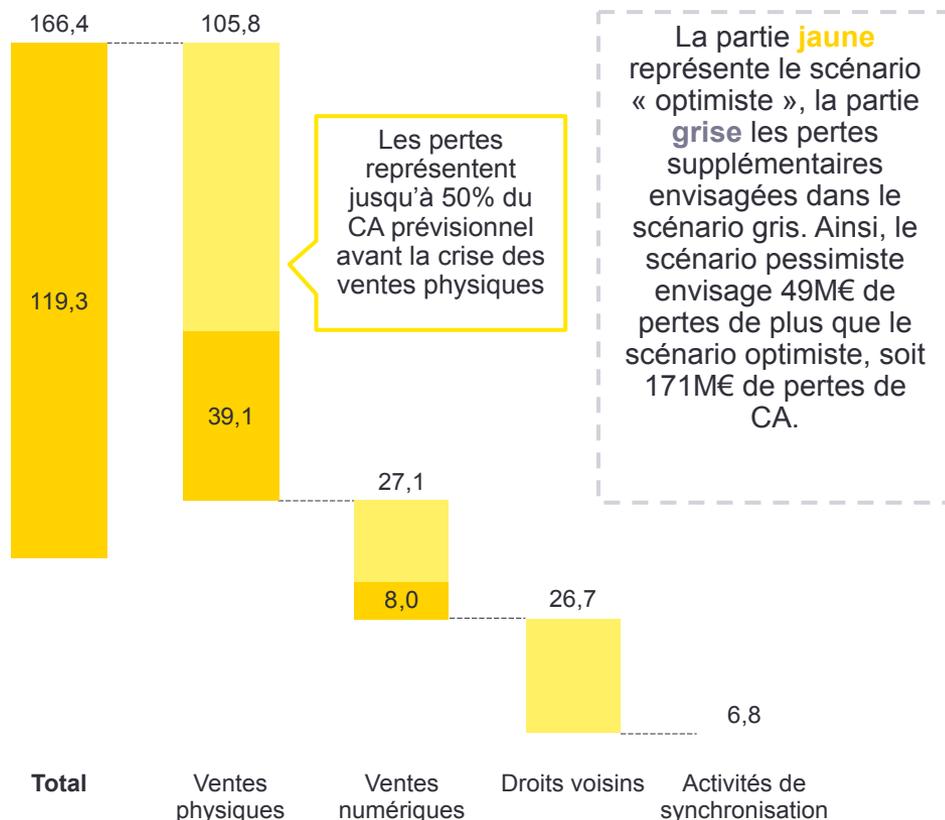
Beyond – Nos convictions pour le plan de relance

5

Annexes

Les pertes de CA du secteur de la musique enregistrée varient entre 119 M€ et 166M€, soit 15% à 21% du prévisionnel 2020 avant la crise

Répartition des pertes de CA en 2020 dues à la crise par source (en millions d'euros)



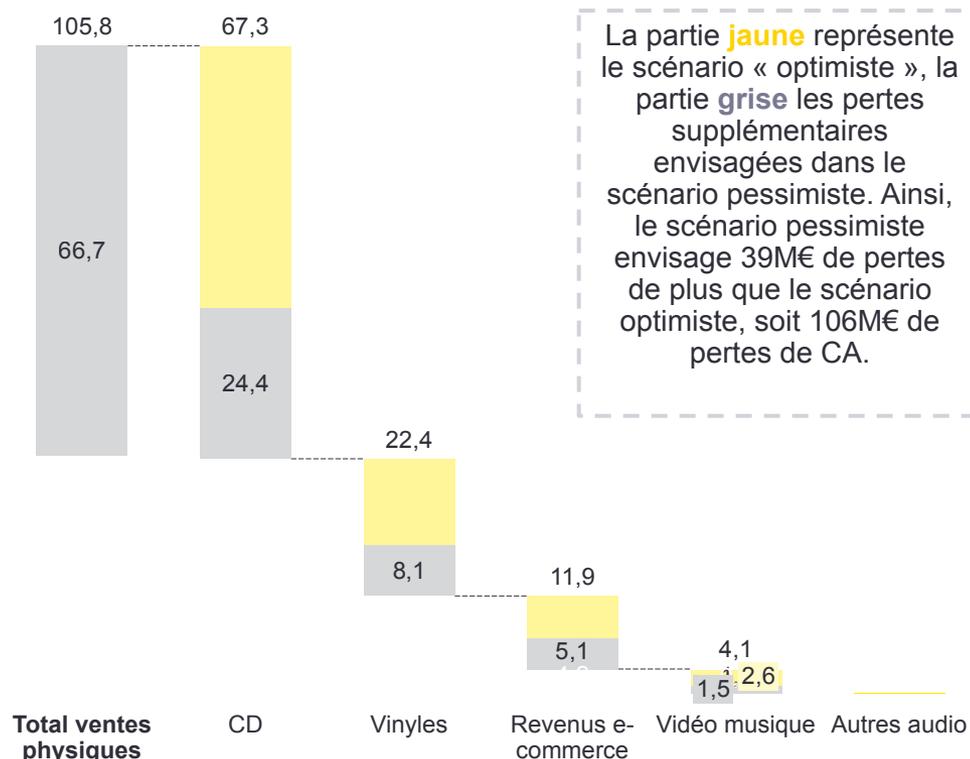
Analyse

- ▶ L'ensemble des pertes pour le secteur (exprimées en pertes de collectes annualisées pour les droits voisins) sur l'année 2020 est estimé entre **119M€** et **166M€**, soit **15%** à **21%** du CA prévisionnel.
- ▶ Les ventes physiques sont le segment le plus affecté : selon les scénarios, ce segment absorbe à lui seul 47% à 56% des pertes de l'ensemble du secteur.
- ▶ Avant la crise sanitaire, le secteur français de la musique enregistrée faisait figure d'exception avec des ventes physiques qui représentaient toujours 30% du CA du secteur. La préservation de cette « exception », d'un réseau de points de vente unique et de l'activité des producteurs et répertoires positionnés sur le physique est aujourd'hui conditionnée par la création d'aides spécifiques.
- ▶ Près de 28% des revenus prévisionnels des activités de synchronisation seront perdus, du fait de la baisse des dépenses publicitaires et du frein subi par le cinéma.
- ▶ Au-delà des pertes de revenus, les producteurs font face à une augmentation des coûts de production et des charges.

Sources: Entretiens, analyses EY, UPFI, Snep, Irma

L'effondrement de 30% à 50% des ventes physiques bouleverse le modèle économique du secteur et met en risque le réseau de distribution

Répartition des pertes de CA en 2020 dues à la crise pour les ventes physiques (en millions d'euros)



Analyse

Sur l'ensemble de l'année 2020, les pertes des ventes physiques sont estimées entre **63M€** et **106M€**, soit entre **30%** et **50%** des recettes prévisionnelles 2020 pré-crise de ce segment.

Ce segment est secoué par plusieurs chocs :

- **L'impossibilité de tenir des concerts** crée un effet d'entraînement sur les ventes physiques, en privant les artistes d'une fenêtre de promotion mais aussi de vente de leurs albums. La vente de disques après le concert peut représenter une part significative des ventes pour les artistes peu connus.
- **Les grandes enseignes spécialisées risquent de s'appuyer sur le back catalogue et best-sellers**, au détriment des nouveaux talents, et des producteurs qui ne disposent pas d'un large catalogue leur permettant de tenir le choc en l'absence de nouvelles sorties

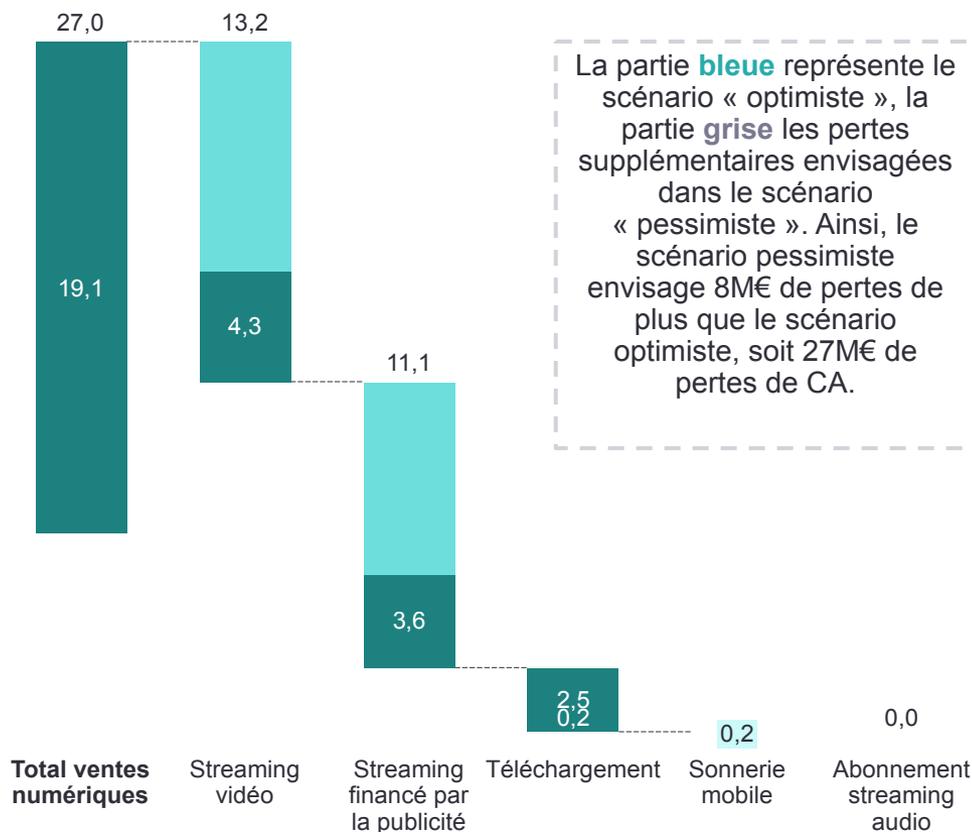
Note

Le segment « e-commerce » est distingué sur le graphique ci-contre pour tenir compte d'hypothèses différenciées de celles utilisées pour la distribution « traditionnelle ».

Sources: Entretiens, analyses EY, UPFI, Snep, Irma

Avec des pertes estimées entre 19M€ et 27M€, les revenus du segment numérique ne compensent pas les pertes des ventes physiques

Répartition des pertes de CA en 2020 dues à la crise pour les ventes numériques (en millions d'euros)



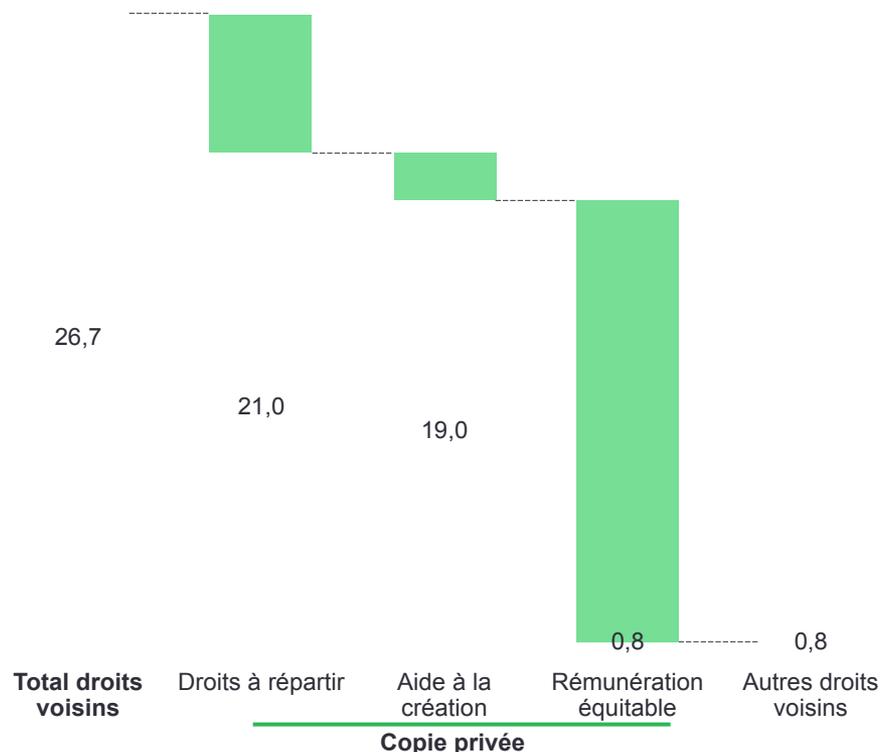
Analyse

- ▶ Les pertes du segment des ventes numériques sont estimées entre **19M€** et **27M€**, soit **5%** à **7%** du CA prévisionnel 2020 avant la crise du segment.
- ▶ Les pertes envisagées pour streaming vidéo et le streaming financé par la publicité représentent 19% à 28% du CA prévisionnel sur ces deux segments, tous deux affectés de la même manière par la baisse des annonceurs.
- ▶ Le streaming vidéo est le plus touché, avec 8,9M€ à 13,2M€ de pertes sur l'année. Les pertes du streaming financé par la publicité devraient elles avoisiner 7,5M€ à 11,1M€.

Sources: Entretiens, analyses EY, UPFI, Snep, Irma

Une baisse de 26,7 Mds€ des droits voisins collectés affectera trésoreries et création artistique jusqu'en 2022 au moins

Répartition des pertes de droits voisins en 2020 dues à la crise (en millions d'euros)



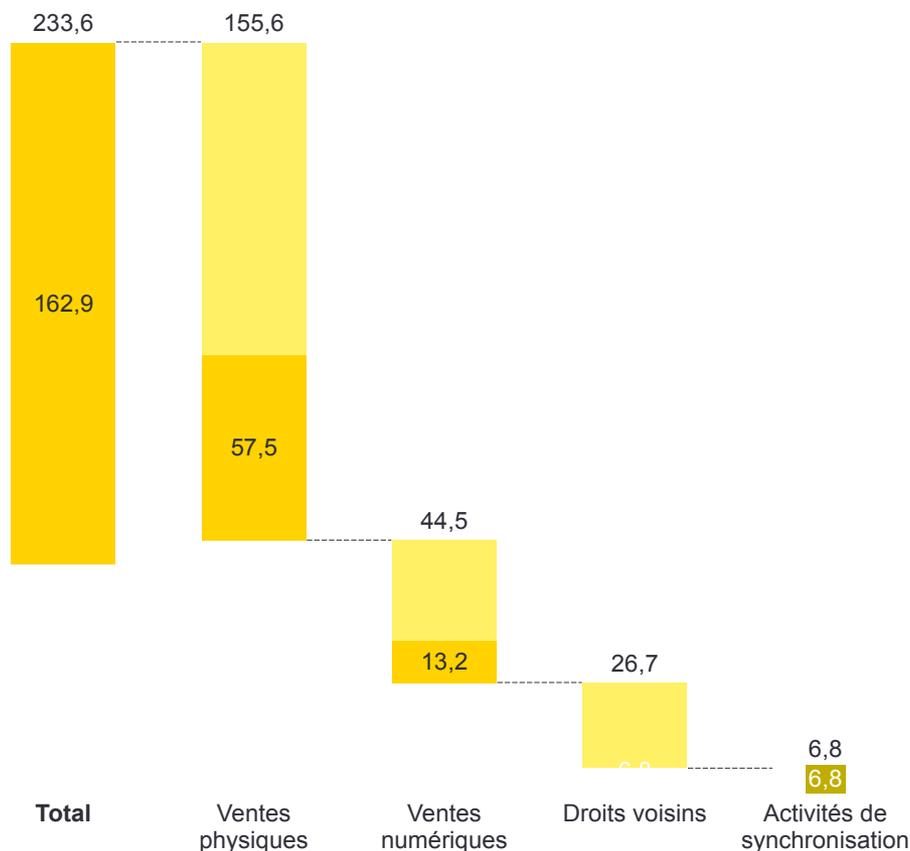
Sources: Entretiens, analyses EY, UPFI, Snep, Irma

Analyse

- ▶ Les collectes de droits voisins devraient être réduites de **26,7 Mds€** par rapport au prévisionnel avant la crise, soit une baisse de **20%**.
- ▶ Les impacts de cette baisse seront étalés jusqu'en 2022 du fait de la temporalité de répartition des droits. Les droits de copie privée et la rémunération équitable sont structurants pour les producteurs, puisqu'ils leur assurent un revenu régulier, en progression stable depuis plusieurs années: leur baisse constitue donc un choc pour le secteur de la musique enregistrée.
- ▶ En 2019, la SCPP et le SPPF ont subventionné plus de 2100 projets. Si la copie privée et la rémunération équitable avaient été 25% plus faibles, ce seraient près de 300 projets artistiques qui n'auraient pas pu être aidés l'année dernière, ce qui donne un ordre de grandeur de l'impact des baisses des aides à la création suite à la crise du COVID-19.

Exprimées en prix de marché, les pertes du secteur de la musique enregistrée pour l'année 2020 peuvent s'estimer à 233,6 M€

Répartition des pertes de CA pour le secteur de la musique enregistrée pour l'année 2020 (en millions d'euros)



La partie **jaune** représente le scénario « optimiste », la partie **gris** les pertes supplémentaires envisagées dans le scénario gris. Ainsi, le scénario pessimiste envisage 71M€ de pertes de plus que le scénario optimiste, soit 233,6 M€ de pertes de CA.

Sources: Analyses EY, UPFI, Snep

Sommaire

- 1 Synthèse

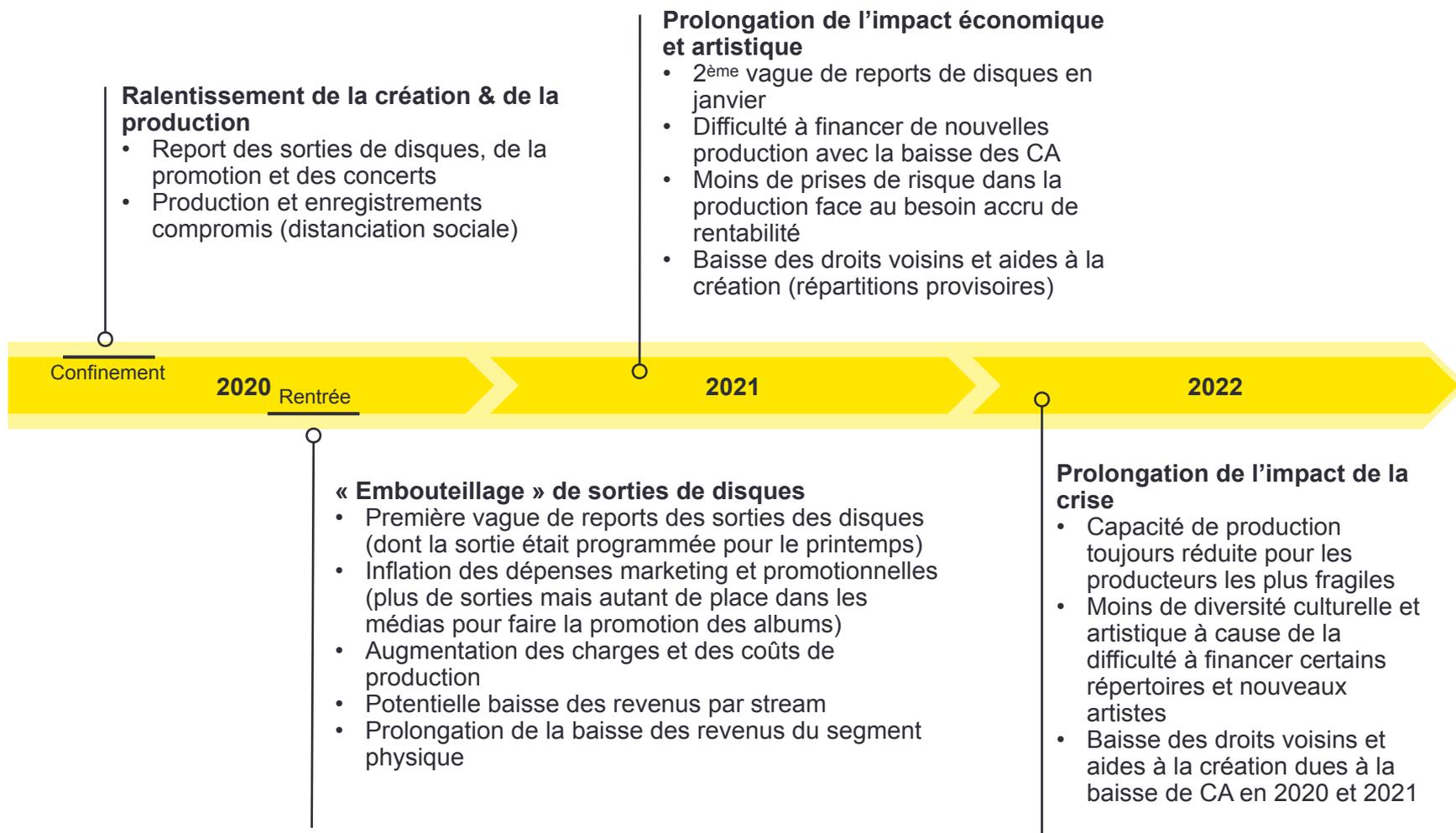
- 2 Now – Estimation de l'impact du COVID-19 de mars à mai

- 3 Next – Estimation de l'impact du COVID-19 sur l'année 2020

- 4 Beyond – L'impact du COVID-19 sur les grandes tendances du secteur

- 5 Annexes

Des impacts économiques et artistiques qui vont s'inscrire dans la durée



Sources: Entretiens, analyses EY

La crise du C-19 soulève 3 principaux enjeux pour le secteur de la musique enregistrée



Transformation du modèle économique

- ▶ La chute du physique pourrait conduire le secteur français de la musique enregistrée à suivre une tendance similaire à celle des pays Scandinaves, du Royaume-Uni et des Etats-Unis, bouleversant en moins d'un an le modèle économique des producteurs et répertoires s'appuyant sur le segment physique. Cette transformation majeure dans un laps de temps aussi court constitue une menace, singulièrement pour les TPE et PME.
- ▶ Le Direct to Consumer (D to C) pourrait se renforcer dans un contexte où les consommateurs préfèrent du contenu à plus forte valeur ajoutée, avec un prix plus élevé mais des volumes de ventes plus faibles.



Besoin de visibilité

- ▶ Les entreprises du secteur auront besoin de visibilité et de confiance pour recommencer à miser sur de nouveaux projets et artistes. Des dispositifs de soutien du gouvernement sur une période longue, pourraient y contribuer.



Fragilisation de certaines esthétiques et répertoires

- ▶ La baisse de la capacité à investir des producteurs risque de se traduire par une certaine frilosité des producteurs à développer artistes et œuvres peu connus ou peu rentables jusque-là. Les distributeurs pourraient accentuer cette tendance en préférant commander œuvres du *back catalogue* et best-sellers plutôt que les disques de nouveaux talents.
- ▶ Cette tendance risque d'affecter particulièrement certains répertoires tels que le jazz, la variété ou les répertoires de niche, qui se vendent en quantités restreintes, mais aussi les producteurs de ces œuvres et répertoires.
- ▶ Derrière cette tendance, c'est la défense d'une industrie musicale française diverse et originale qui est en jeu.

Sources: Entretiens



Sommaire

- 1 Synthèse

- 2 Now – Estimation de l'impact du COVID-19 de mars à mai

- 3 Next – Estimation de l'impact du COVID-19 sur l'année 2020

- 4 Beyond – Nos convictions pour le plan de relance

- 5** Annexes

Méthodologie

Modèle de chiffrage de pertes

Notre objectif : Compte tenu du caractère exceptionnel du contexte économique actuel, nous avons tenté de modéliser l'impact que le COVID-19 pourrait avoir sur le secteur de la musique enregistrée. Ce modèle vise à estimer le montant total des pertes de chiffre d'affaires de la musique enregistrée sur la période 2020.

Notre méthodologie en 3 étapes

1.0 Estimation du CA prévisionnel 2020 (pré COVID-19)

- ▶ Estimation du CA Janvier à Mi-Mars 2020
- ▶ Application du taux de croissance annuel moyen de 2015-2019 (ou autre TCAM disponible) aux données 2019 ou ajustement à travers des prévisions pour l'année 2020

2.0 Estimation des pertes CA mi-Mars à mi-Mai 2020 (Confinement)

- ▶ Modélisation EY comprenant des hypothèses de pertes de chiffre d'affaires mensuelles en fonction des données sourcées nous permettant de chiffrer ces hypothèses

3.0 Estimation des pertes CA mi-Mai à fin Décembre 2020

- ▶ Hypothèse Haute et Basse
- ▶ Modélisation EY comprenant des hypothèses de pertes de chiffre d'affaires mensuelles en fonction des données sourcées nous permettant de chiffrer ces hypothèses

Important : Ce modèle vise à fournir une estimation de perte du chiffre d'affaires du secteur de la musique enregistrée en raison de l'épidémie de coronavirus à un niveau agrégé. Par conséquent, des notes données ne peuvent pas être utilisées comme outil de prévision au niveau d'un projet.

