

Une marche « manquée » dans l'histoire du capitalisme médiatique ? Analyse des mutations du rôle des droits dans l'industrie musicale

Article inédit, mis en ligne le 26 janvier 2023

Christophe Magis

Christophe Magis est maître de conférences en sciences de l'information et de la communication à l'Université Paris 8 — « Vincennes-Saint-Denis » où il est membre du Centre d'études sur les médias, les technologies et l'internationalisation.

christophe.magis@univ-paris8.fr

Plan de l'article

Introduction

Le « modèle éditorial » comme premier stade du capitalisme médiatique : propositions théoriques

Les droits dans l'industrie musicale : du capitalisme pré-industriel à la « financiarisation »

La radio comme transition industrielle ?

Références bibliographiques

Autres références

RÉSUMÉ

Cet article propose d'analyser les transformations du rôle des droits d'auteur dans l'industrie musicale dans le cadre d'une approche en économie politique de la communication s'appuyant sur une articulation entre les apports de la socio-économie des industries culturelles et la proposition marxienne de périodisation du capitalisme. Il s'agit de différencier historiquement les modalités d'utilisation des dispositifs du droit d'auteur comme moyen de création de valeur au cours du développement de la filière. L'enjeu en est une relecture matérialiste de la modélisation socio-économique que propose la théorie des industries culturelles : ce que cette dernière nomme « modèle éditorial » est ici interprété au-delà de la simple gestion du risque comme une modalité historique de production de la valeur dans le capitalisme médiatique.

Mots clés

Industries culturelles, socio-économie, subsomption formelle, droit d'auteur, Marx

TITLE

A missing « step » in the history of media capitalism? An analysis of the transformations of the role of rights in the recording industry.

Abstract

This article analyses transformations of the role of authorship rights in the music industry from a political economy approach based on the articulation of the socio-economic perspective and the Marxist periodization of capitalism. It seeks to differentiate historically the different mechanisms for calculating rights as a form of value creation in the course of the industry's development. At stake is a materialist re-reading of the socio-economic modelization proposed by the theory of the cultural industries. What this theory calls the “editorial model” is here interpreted, beyond simple risk management, as a historical mode of production of value within media capitalism.

Keywords

Cultural industries, Political economy, formal subsumption, authorship rights, Marx

TÍTULO

¿Un paso «perdido» en la historia del capitalismo mediático? Análisis del papel cambiante de los derechos de autor en la industria musical

Resumen

Este artículo propone analizar las transformaciones del papel de los derechos de autor en la industria musical en el marco de un enfoque en economía política de la comunicación, con base en una articulación entre los aportes de la socioeconomía de las industrias culturales y la propuesta marxiana de periodización del capitalismo. Se trata de diferenciar históricamente las modalidades de utilización de los dispositivos de derechos de autor como medio de creación de valor durante el desarrollo del sector. Está en juego una relectura materialista de la modelización socioeconómica propuesta por la teoría de las industrias culturales: lo que ésta denomina «modelo editorial» se interpreta aquí más allá de la simple gestión del riesgo, como modalidad histórica de producción de valor en el capitalismo mediático.

Palabras clave

Industrias culturales, socioeconomía, subsunción formal, derechos de autor, Marx.

INTRODUCTION

Pour la filière de la musique enregistrée, les deux dernières années ont été celles d'un recentrement des stratégies autour des catalogues de droits. D'un côté, des figures canoniques du rock comme Tina Turner, David Bowie, Bob Dylan ou Bruce Springsteen ont récemment fait les gros titres, non pour la qualité de leurs derniers albums ou compilations, mais pour les sommes colossales contre lesquelles leurs répertoires ont été échangés — respectivement estimés à 50, 250, 350 et plus de 500 millions de dollars. De l'autre, à la faveur des confinements de l'année 2020 faisant suite à l'épidémie de Covid-19, des sociétés spécialisées d'investissement et de gestion des droits musicaux ont été projetées sur le devant d'une scène alors fermée aux artistes. C'est le cas par exemple de Hypgnosis Songs Fund, qui propose « d'offrir aux investisseurs la chance de faire de l'argent sur les droits », tout en permettant aux musiciens de « monétiser leurs actifs » [ECH1]. Cotée depuis l'été 2018 à la Bourse de Londres où elle s'est propulsée dans les

250 plus grandes valeurs, après avoir achevé de constituer en 2020 un catalogue de droits de plus d'un milliard et demi de livres, cette société de « *song management* » a ouvert la voie à une myriade de concurrentes sur un créneau qui semble porteur.

Mais tandis que s'accroissent dans le secteur ces mouvements stratégiques autour des catalogues de droits, les travaux universitaires peinent à en saisir la signification dans les mutations contemporaines de la filière et les transformations des rapports capital/travail qu'elles comportent. Bien sûr, dans le cadre de la « théorie des industries culturelles » et de ses investissements socio-économiques de la production culturelle et communicationnelle (cf. Magis, 2019 pour une synthèse), le droit d'auteur et, avec lui, l'ensemble des systèmes de redevances d'exploitation, sont identifiés depuis longtemps parmi les moyens spécifiques de rémunération des créateurs des filières fonctionnant selon le modèle « éditorial » — dont la filière musicale est un représentant paradigmatique (Lacroix & Tremblay, 1997 ; Miège, 2000). Mais cette approche ne permet pas d'envisager le rapport de continuité entre les droits ainsi pensés comme simple mode de rémunération et les enjeux actuels que représentent les catalogues qui sont de plus en plus fréquemment envisagés comme « portefeuilles de droits », ainsi que le regrette Vincent Bullich (2011) dans un article de synthèse très documenté tout en pointant la nécessité de recherches futures. D'autres travaux, issus d'approches économiques hétérodoxes plus générales, étudient à un niveau macro-économique le rôle des droits de propriété intellectuelle dans l'établissement de la « nouvelle économie » (Orsi & Coriat, 2006), ou dans l'avènement d'un « capitalisme cognitif » caractérisé par le « retour en force de la rente » (Vercellone, 2007) mais, là encore, ces approches ne donnent pas la possibilité d'apprécier la spécificité des transformations actuelles du rôle des droits dans le cadre d'une industrie qui n'a pas attendu la « nouvelle économie » pour les mettre au cœur de son fonctionnement économique. Théoriquement, la position de l'industrie musicale et de ses mutations dans l'histoire continue des transformations du capitalisme médiatique reste donc difficile à appréhender ; l'étude, dans une perspective totalisante, de son rôle au sein des différentes réorientations stratégiques du rôle des droits de propriété intellectuelle à l'échelle globale paraît ainsi quasiment inenvisageable.

L'objet du présent article est de prolonger les propositions de la théorie des industries culturelles dans une réinterprétation matérialiste de l'histoire socio-économique de l'industrie musicale. Nous souhaitons ici problématiser historiquement les usages stratégiques, à des fins de valorisation toujours renouvelée du capital, des différents dispositifs de droits de propriété intellectuelle qui concernent la musique. Il s'agit d'interroger les mutations des principes de création de la valeur dans l'industrie musicale par rapport aux principes généraux de la création de valeur dans le capitalisme, à ses différents stades. À cet égard, nous esquissons un cadre théorique articulant, d'un côté, l'analyse socio-économique issue de la théorie des industries culturelles et, de l'autre, la périodisation marxienne des différents types de soumission du travail au capital dans l'histoire du capitalisme. L'hypothèse que nous posons afin de diriger cette analyse historique des transformations de l'industrie musicale, et dont la tentative de confirmation servira de fil directeur à notre argument, pourrait être formulée plaisamment de la manière suivante : du point de vue de son fonctionnement économique, la filière du disque ne serait-elle pas passée directement du XIX^e au XXI^e siècle, soit d'un fonctionnement typique du capitalisme *pré-industriel* à un fonctionnement se conformant peu à peu aux paradigmes de la valorisation dans le capitalisme « avancé » ? Comme nous le verrons, cela revient, en termes marxistes, à constater combien l'industrie de la musique est passée d'un principe de « subsomption formelle » du travail sous le capital à un autre, sans réellement connaître, entre les deux, de stabilisation sur un fonctionnement typique du capitalisme industriel, caractérisé par la subsomption « réelle » du travail sous le capital. Dans le passage de l'un à l'autre, c'est le rôle des droits dans la création de valeur qui s'est transformé :

d'abord élément central de *rémunération* dans une stratégie centrée sur la vente de support, ils sont désormais au cœur de *stratégies spéculatives de valorisation de la propriété intellectuelle en tant que telle*. L'enjeu théorique du présent article est de faire fonctionner cette interprétation d'inspiration marxienne en résonance avec le principe de modélisation socio-économique de la théorie des industries culturelles.

LE « MODÈLE ÉDITORIAL » COMME PREMIER STADE DU CAPITALISME MÉDIATIQUE : PROPOSITIONS THÉORIQUES

Les dispositifs du droit d'auteur (et systèmes apparentés) sont un outil essentiel aux stratégies socio-économiques que la « théorie des industries culturelles » documente : ils sont au cœur du fonctionnement de l'une des principales logiques structurantes des industries culturelles, celle du « modèle éditorial ». Cette première partie vise, d'abord, à rappeler le fonctionnement de ce modèle ainsi que les principes théoriques qui président à la réflexion en termes de modélisation : les différentes logiques y sont pensées comme *stratégie de gestion du risque*. Puis nous proposerons de réinterpréter le dispositif du droit d'auteur au sein du modèle éditorial qui organise la filière de la musique enregistrée en le posant comme *stratégie de création de valeur*, dans le cadre d'une réflexion s'inspirant de la périodisation marxienne du capitalisme.

De la modélisation socio-économique de la filière musicale

L'apport essentiel de la théorie des industries culturelles réside dans la proposition méthodologique qu'elle a élaborée pour penser le fonctionnement et les transformations des industries culturelles : la modélisation socio-économique. Observant combien le secteur culturel et communicationnel est caractérisé par l'incertitude qui pèse sur la valorisation, les travaux participant de cette tradition ont proposé d'explorer à quel point cette incertitude, plutôt qu'elle ne révèle l'anormalité économique des industries culturelles, structure l'organisation des différentes filières et oriente les stratégies diverses des acteurs intervenant en leur sein (Mœglin, 2007, p. 153-154). Il s'agit donc d'identifier les « logiques sociales de la communication » — également appelées « modèles socio-économiques » — à l'œuvre dans la production de culture et de communication et « autour desquelles les stratégies des acteurs sociaux quels qu'ils soient (dominants ou dominés), sont plus ou moins contraintes de s'organiser et de se développer » (Miège, 2004, p. 125). Ces logiques déterminent et sont déterminées par différentes caractéristiques socio-économiques des biens culturels produits : type de produit, mode de paiement par le consommateur final, rapports entre les différents intervenants des filières, imaginaires dans lesquels les consommations s'inscrivent, etc. (Mœglin, 2007 ; Perticoz, 2012)

Initialement, deux logiques sociales structurantes des industries culturelles ont été repérées, notamment à la suite de Patrice Flichy (1980) qui a observé l'opposition entre un modèle « éditorial », concernant les biens culturels « de stock » dont le consommateur peut faire l'acquisition individuelle (livres, disques, etc.), et le modèle « du flot », au cœur du fonctionnement des flux médiatiques de masse (radio, télévision, etc.). L'industrie de la musique enregistrée relève de la première logique, qui s'articule autour de la figure de l'*éditeur* (qu'en l'occurrence, on appelle généralement « producteur ») et dont la stratégie principale de gestion de l'incertitude, en tant que principal investisseur capitaliste sur la création musicale, s'appuie sur l'existence du droit d'auteur et sur les rapports de production qu'il induit, notamment l'absence de recours au salariat.

Pour atténuer le risque, dans la production phonographique, l'éditeur n'a pas d'autre solution que de produire en masse, afin de compenser les échecs (fréquents) par les succès

(plus rares mais extrêmement rentables par les économies d'échelle qu'ils engendrent). C'est ce que Bernard Miège (1984) appelle la « dialectique du tube et du catalogue ». Mais cette stratégie n'est efficace que parce que, dans ce secteur comme dans l'essentiel de ceux de la production des biens culturels, les personnels de la création ne sont pas rémunérés selon le modèle du salariat mais justement selon un système de droits d'auteur ou de reproduction, qui évite de trop augmenter les pertes encourues en cas d'échec¹. En effet, comme le montre René Péron dans son étude canonique sur le disque au sein de l'ouvrage fondateur de la théorie des industries culturelles (Huet et al., 1978), le maintien du non salariat associé à un système de rémunération dépendant du droit d'auteur « conditionne la possibilité d'une exploitation capitaliste dans ce type de production » (Péron, 1978, p. 100) : cela autorise en réalité l'éditeur à *ne pas* rémunérer l'essentiel de la force de travail des créateurs. Les auteurs et compositeurs ne sont pas payés tant qu'ils « n'ont pas fait la preuve que leur activité professionnelle confère effectivement une valeur d'usage à leur production » (Ibid., p. 97), ce qui signifie que c'est en réalité sur eux que pèse « la plus grande part des risques liés au caractère particulièrement aléatoire du processus de valorisation » : ils représentent ainsi un vivier de travailleurs dans lequel le capitaliste peut venir puiser à loisir sans avoir à les rémunérer tant qu'ils n'ont pas *déjà* rapporté quelque plus-value. C'est également l'existence d'un tel vivier de travailleurs, actifs bien que non encore reconnus, ni du point de vue de l'audience, ni, en conséquence, du point de vue pécuniaire, qui permet à l'industrie de s'adapter facilement aux transformations des goûts du public selon les vagues changeantes des engouements : point n'y est besoin de financer, plusieurs années durant, des équipes de recherche et développement esthétique afin de lancer les modes, au risque que cela ne fonctionne pas — et que cela entache au passage l'« aura » artistique des produits proposés, peu compatible avec ce genre de rationalisations (Miège, 2017, p. 34) — il suffit de toujours proposer des œuvres diverses, au gré des découvertes que font les éditeurs au sein du vivier. Ainsi peut également s'expliquer l'existence continue, dans la structuration de l'industrie musicale, d'une multiplicité d'éditeurs indépendants, couvrant des genres et des esthétiques variées (cf. *infra*).

Pour la socio-économie des industries culturelles, le droit d'auteur constitue donc un dispositif socio-économique préexistant à l'industrialisation de la musique enregistrée mais autour duquel se sont par la suite organisées les stratégies du secteur, sur le modèle de ce qui se passait alors dans l'édition de livres². Il est interprété, au sein de ces stratégies, comme un moyen de gérer le risque en le faisant assumer principalement par les travailleurs de la création eux-mêmes. Pour notre part, au risque de sortir quelque peu des cadres méthodologiques prescrits par la « modélisation socio-économique », nous proposons d'étendre cette interprétation en réfléchissant cette stratégie non plus *sectoriellement* mais *historiquement*, comme moyen de produire de la valeur.

Le modèle éditorial au-delà de l'approche socio-économique : subsomption formelle du travail (artistique) sous le capital

La périodisation fondamentale du capitalisme que propose Marx dans le *Chapitre VI* est à cet égard particulièrement éclairante. Dans ce texte, issu des manuscrits préparatoires à la rédaction du livre I du *Capital* mais qui n'a pas été conservé dans la version publiée en 1867, le théoricien allemand analyse de manière éclairante la dynamique du développement

.....

1. C'est à cet égard qu'il n'est pas nécessaire pour l'approche d'établir une distinction entre le dispositif du droit d'auteur et les autres dispositifs apparentés comme ceux du copyright anglo-saxon.
2. Ce qui s'explique notamment parce que le cœur de métier des premiers « éditeurs » de musique était d'imprimer des partitions, bien avant de produire des enregistrements.

historique du mode de production capitaliste. Marx y distingue ainsi la « subsomption formelle » et la « subsomption réelle » pour décrire des formes historiques différentes de subordination du procès de travail par le capital.

Dans l'analyse marxienne, la possibilité d'extraction de la plus-value (ou *survaleur*), pour le capitaliste, réside dans la capacité qu'a ce dernier d'acheter la mise en œuvre de la force de travail pour une durée supérieure au temps de travail strictement nécessaire au remboursement du salaire. C'est ce que Marx appelle le *surtravail*, et qui est à l'origine de la *survaleur* (ou plus-value). Mais cette possibilité a pu prendre des formes diverses au fil de l'histoire du développement de la société. La « subsomption réelle » est typique des rapports de domination du capital sur le travail dans le mode de production capitaliste. Dans ce cas, l'organisation du travail dans son ensemble se subordonne au principe capitaliste de captation du surplus, ce qui explique le développement de l'organisation industrielle du capitalisme et l'extension, en son sein, du salariat comme principal mode de rémunération. Cependant, le mode de production capitaliste n'est pas apparu historiquement de façon immédiate, dans la pureté de son fonctionnement industriel : son existence est le résultat d'un long processus. Aussi, la « subsomption formelle » qualifie, au cours de ce processus, les rapports existants entre le capitalisme et des formes d'organisation issues de modes de production qui lui sont antérieurs (comme celles qu'on peut trouver dans l'artisanat, l'agriculture féodale, etc.). Lorsque le capitalisme entre en contact avec ces modes plus anciens, il subordonne leur procès de travail mais sans en transformer fondamentalement les rapports de travail qui restent autonomes : la subsomption formelle se modèle donc « sur la base d'un *procès de travail préexistant* constitué avant de se trouver subsumé sous le capital, et ayant pris forme à partir de divers procès de production antérieurs et de conditions de production différentes » (Marx, 2010, p. 181) ; elle « ne se distingue que *formellement* des modes de production antérieurs sur la base desquels elle prend naissance » (ibid., p. 189). Le contrôle de ce procès de travail, ainsi que les moyens de captation de la survaleur, s'établissent alors sur des dispositifs en grande partie externes à la sphère de la production : il peut s'agir par exemple de la contractualisation des travailleurs ou de la maîtrise des canaux de distribution.

Il est bien difficile de ne pas faire un lien entre une telle description de la « subsomption formelle » du travail sous le capital et les modalités de création de la valeur selon les principes décrits dans ce que la socio-économie des industries culturelles appelle le « modèle éditorial », bien qu'à notre connaissance, ce lien n'ait jamais été fait théoriquement — malgré les accents matérialistes des premiers travaux de la théorie des industries culturelles. Ainsi, lorsque décrivant l'industrie du disque, René Péron (1978, p. 99) indique qu'« en l'état actuel de la maîtrise des processus de fabrication de la valeur d'usage artistique, le travail y est encore insuffisamment réductible à un travail abstrait (inversement à d'autres formes de travail conceptuel dans le domaine industriel par exemple, ou dans le domaine architectural), susceptible donc d'ordonner l'échange de son produit à la loi de la valeur », pour expliquer pourquoi « il est impossible de soumettre ce type de travail au régime salarié », il décrit justement cette coexistence de plusieurs modes de production au sein du capitalisme et la subsomption formelle du travail sous le capital qui en résulte. Car c'est justement un trait distinctif de la production culturelle que d'avoir conservé un certain nombre de traits liés à l'artisanat : une grande partie des marchandises symboliques ne s'intègre que partiellement dans des processus d'industrialisation (Miège, 2017, p. 31). C'est le cas en particulier de la musique enregistrée et, plus largement, des filières concernées par l'édition de biens culturels : le contrôle et la rationalisation industrielle ne s'y déploient que sur l'aval des filières (reproduction, diffusion). Les phases de création qui, quant à elles, ne sont intégrées que très marginalement et jouissent d'une relative autonomie.

Il n'est, en conséquence, pas abusif de considérer ces filières comme typiques d'un *premier stade* du capitalisme médiatique, encore saturé de rapports de production traditionnels et caractérisé par l'absence de subordination spécifiquement capitaliste du travailleur. Et, une fois ce cadre posé, le droit d'auteur peut à son tour être interprété comme un mode de rémunération spécifique de cette subsomption formelle des procès de travail sous le capital lors de ce premier stade du capitalisme médiatique : ils sont un moyen pour le capitaliste de s'approprier *a posteriori* le surplus produit à partir d'une activité qui, au cours de sa réalisation, n'est pas encore comprise comme du *travail* au sens capitaliste du terme. Ce dernier point est d'ailleurs un élément essentiel de l'imaginaire entourant l'institution et le développement des droits d'auteurs, qui s'appuie sur ce que Thomas Paris qualifie de « mythe de l'auteur romantique », c'est-à-dire un ensemble de discours à propos de la représentation sociale du créateur, portés par de nombreux artistes eux-mêmes à travers le temps, selon lesquels « être artiste, ce n'est pas une profession », à la suite par exemple de Jean-Jacques Rousseau qui « ne su[t] jamais écrire que par passion » (Paris, 2002, p. 125).

Pour le dire en termes marxistes, cas typique de la subsomption formelle du travail sous le capital, le travail artistique au départ de la production musicale — qui est peu compatible avec des modalités capitalistes de rationalisation *a priori* — ne permet au capital la production de survalueur que « selon la modalité de la *survalueur absolue* » (Marx, 2010, p. 183). Il s'agit cependant d'un cas particulier. En effet, d'un point de vue général dans le cadre de l'approche marxienne, « sur la base d'un mode de travail préexistant [...] de la survalueur ne peut être produite que par *allongement du temps de travail* » (*Ibid.*), résultant en une intensification éventuelle des procès de travail ainsi, surtout, qu'un déplacement de l'échelle à laquelle ils sont exécutés (augmentation des volumes produits et du nombre de travailleurs au service de l'employeur). Mais dans le cas spécifique de la création artistique — à l'exception notable du spectacle vivant — seule cette dernière dimension du changement d'échelle peut être considérée pour accroître la survalueur car l'augmentation brute du temps de travail n'implique pas une augmentation directe de la production — ce qui encourage la permanence des discours rappelés au paragraphe précédent : le travail artistique *n'est pas* à considérer comme « travail », et d'ailleurs le résultat en semble indépendant du temps consacré à l'ouvrage. Cela donne au droit d'auteur une fonction qui s'apparente à celle d'une *rente*.

Du caractère rentier du profit dans l'édition traditionnelle de biens culturels

Pour synthétiser, jusqu'ici nous avons posé que le modèle éditorial, qui, selon sa définition par la socio-économie des industries culturelles, représente la manière dont le risque est surmonté dans les filières de production de biens culturels, en s'appuyant essentiellement sur l'existence des dispositifs du droit d'auteur, qui permettent de ne pas salarier l'essentiel des travailleurs de la création, peut être considéré d'un point de vue marxiste comme un premier stade du capitalisme médiatique, caractérisé par la subsomption formelle du travail artistique sous le capital.

Une fois posée cette extension du cadrage théorique de la modélisation, il est intéressant de constater que, dans le cadre du modèle éditorial comme « premier stade » du capitalisme médiatique, le profit prend une forme *rentière*. C'est le dernier point qu'il nous semble nécessaire d'étudier pour conclure cette section d'élaboration théorique. Il nous permettra ensuite de poursuivre notre analyse en l'articulant à la section suivante avec les propositions qu'avance Carlo Vercellone dans ses travaux sur les nouveaux rapports entre rente, salaire et profits dans le capitalisme post-fordiste. Si l'on s'appuie sur l'analyse marxienne³, la rente est une forme essentielle au fondement du capitalisme, dans la suite

.....

3. Voir notamment l'analyse du mouvement des enclosures de l'Angleterre du XVe siècle (cf. Marx, 1993, section VII, chap. XXIV).

de son existence féodale, par laquelle un droit de propriété est apposé sur une ressource, exacerbant son caractère de rareté voire, dans certains cas, le créant artificiellement. C'est un des mécanismes économiques principaux dans le cadre général de la création de sur-valeur absolue, en ce qu'il établit un pouvoir de prélèvement *ex post* sur la valeur produite.

Pour ce qui concerne notre sujet, quels qu'aient été les fondements philosophiques au départ des premières définitions institutionnelles des droits d'auteur, *a fortiori* sur la musique, ils ont toujours été présentés comme une forme de contrôle *rentier* sur des œuvres (cf. Benhamou & Farchy, 2009, chap. II pour une synthèse). D'un côté, cette rente a été considérée comme légitime et nécessaire, c'est le cas par exemple de l'ensemble des discours justifiant l'existence des droits en s'appuyant sur une conception philosophique « naturelle » ou « personnaliste ». De l'autre, cette rente a pu être décriée par certaines conceptions « utilitaristes » du droit d'auteur, en ce qu'elle freine la diffusion de la culture dans les populations. Historiquement, le débat institutionnel entre les deux conceptions a surtout concerné le laps de temps durant lequel les droits devaient assurer un monopole aux différents ayants-droits avant de tomber dans le domaine public. Car dans tous les cas, une fois l'œuvre s'insérant dans le dispositif des droits d'auteur, elle assure justement aux ayants-droits une rémunération indépendante du rôle ultérieur de ces derniers dans la production.

Dans son célèbre *Bruits, essai sur l'économie politique de la musique*, Jacques Attali remarque d'ailleurs que, dans l'industrie musicale, le compositeur, en tant que « matricheur », « est rémunéré comme un rentier : son revenu est indépendant de la quantité de travail qu'il a fourni » (Attali, 1977, p. 81). Toutefois, Attali analyse cette rémunération rentière des auteurs comme ayant « freiné considérablement le contrôle de la musique par le capital » (*Ibid.*), ce qui peut être critiqué à deux égards. D'un côté, l'étude de Péron rappelée *supra* montre — en répondant expressément à la proposition d'Attali sur ce point — combien le mode de rémunération spécifique des auteurs est au contraire *une des conditions* de l'exploitation capitaliste. De l'autre, il ne faudrait pas oublier que les éditeurs ne sont pas exclus de la possibilité de participer à la captation de cette rente. Car, outre que « ce que ne pressent pas J. Attali est la multiplication ultérieure des droits de propriété qui vont s'appliquer à la musique enregistrée par notamment la création de droits dits "voisins" dans la terminologie juridique » (Bullich, 2008, p. 117-118), Attali oublie également que les éditeurs de musique eux-mêmes peuvent percevoir des droits. En France, par exemple, la création de la SACEM, qui est bien la Société des Auteurs, Compositeurs et Éditeurs de Musique, a entériné le modèle d'une répartition en trois tiers des droits sur une partition, aux trois figures concernées. Historiquement, lors de la mise sur pied de la société de collecte, les créateurs se sont en effet associés aux éditeurs qui, généralement plus puissants que les premiers, ont également participé de la définition des parts leur revenant dans la gestion des droits de leurs auteurs et compositeurs, révélant ainsi combien l'appropriation rentière est au cœur des stratégies du capital. Selon les pays, d'ailleurs, la division se trouve plus ou moins en leur faveur.

Les droits d'auteur au sein de la production musicale sont donc assimilables à une rente, à laquelle prétendent également les auteurs, compositeurs et éditeurs. Et cette rente n'est pas à considérer comme extérieure au capitalisme : elle caractérise bien plutôt les mouvements qui lui ont historiquement donné naissance et, si elle n'est pas typique du mode de captation *industriel* de la sur-valeur, elle n'en est pas moins au cœur du fonctionnement d'un premier stade du capitalisme médiatique dont les débuts de la production phonographique sont caractéristiques. La socio-économie des industries culturelles a défini ce fonctionnement comme « modèle éditorial » en montrant combien les droits y sont utilisés comme moyen particulier de gestion de l'incertitude ; les outils du marxisme pour la périodisation du capitalisme nous permettent d'étendre cette définition

jusqu'à considérer ce fonctionnement comme un moyen spécifique et historiquement situé de création de valeur par subsomption formelle d'un travail artistique non encore existant dans sa spécificité industrielle sous le capital.

LES DROITS DANS L'INDUSTRIE MUSICALE : DU CAPITALISME PRÉ-INDUSTRIEL À LA « FINANCIARISATION »

Stabilité et instabilité organisationnelle de la subsomption formelle

Les nombreux travaux qui ont fleuri pour analyser la célèbre crise qui a touché la filière musicale en parallèle des « révolutions numériques » et de l'essor de l'Internet connecté ont régulièrement appuyé — que ce soit en ces termes ou non — le caractère relativement *conservateur* d'une industrie qui a tenu à maintenir coûte que coûte l'existence de modes de valorisation dépassés dans une époque qui semblait, justement, réclamer la création de nouveaux modèles. Prolongés jusqu'au début des années 2010, les discours émanant d'une filière « se retour[n]ant contre ses propres clients » (Vandiedonck, 2007, p. 94) ont surpris les divers commentateurs par leur lourdeur, en assimilant ce qui ne se conformait pas aux usages socio-économiques traditionnellement prescrits par l'industrie elle-même à du « piratage », et donc, du « vol »⁴.

Mais cette relative inertie socio-économique tend à traverser toute l'histoire de la production de musique enregistrée. Il convient, en effet, de remarquer que, pour l'essentiel de son histoire du XXe siècle (jusqu'aux années 1980), la filière du disque n'a pas connu de transformation en profondeur des principes au cœur de son fonctionnement économique. Ces deniers se sont stabilisés au plus tard au XIXe siècle, avec la mise sur pied des sociétés de collecte de droits : définition de l'œuvre et de l'originalité d'après les critères établis par la notation sur partition ; versement des droits en trois tiers aux auteurs, compositeurs et éditeurs au prorata des volumes de diffusion, sur un ensemble de supports qui s'est étoffé au fil du développement de la culture de masse (e.g. phonographe, radiodiffusion, cinéma...), etc. Organisée, selon ces principes, autour de la production et de la diffusion d'enregistrements, la filière n'a pour ainsi dire pas vraiment connu de stabilisation proprement capitaliste-industrielle : au sens de la socio-économie, la filière se conforme de manière paradigmatique au modèle éditorial ; au sens marxien, son fonctionnement est resté conforme aux principes de la subsomption formelle du travail sous le capital. Les droits servaient à la rémunération des principaux créateurs et assuraient aux éditeurs, en plus d'une rémunération, le contrôle des différentes versions.

La structuration typique de la filière phonographique en oligopole autour duquel gravitent une foultitude d'indépendants (souvent bien plus nombreux que dans d'autres secteurs des industries culturelles, Hesmondhalgh, 2007) peut alors être interprétée comme une *traduction organisationnelle de ce mécanisme général de la « subsomption formelle » au sens marxien*. Comme l'a montré par exemple Antoine Hennion (1981), cette structuration ne représente nullement une concurrence entre les acteurs de l'oligopole et ceux de la frange d'indépendants mais bien plutôt une division du travail : les indépendants assument principalement les tâches de découverte et de renouveau de la création quand les *majors* se concentrent sur le contrôle des aspects les plus industriels comme la distribution.

.....

4. Ce genre de discours dont David Vandiedonck (2007) a proposé une synthèse, a d'ailleurs été parodié, au sein même de l'industrie, par exemple dans un pastiche hilarant du genre « charity song » qu'a enregistré le célèbre artiste satirique « Weird Al » Yankovic (cf. «Weird Al» Yankovic, « Don't Download This Song » (3'54), album : Straight Outta Lynwood, Volcano Records, 2006).

On peut voir là un redoublement du principe de la création de survalueur absolue soit, en l'occurrence, de la captation d'une valeur créée à l'extérieur de l'industrie proprement dite. Les grandes firmes de l'oligopole, au centre de l'industrie, ont la capacité de s'approprier la valeur créée par les petites entreprises à la marge, spécialisées sur les tâches de création qui, à leur tour, créent de la valeur à partir du travail d'artistes, dont l'autonomie les place encore davantage à la marge. Tout ce mouvement s'articule ici en réalité sur les dispositifs de droits comme rapport de production spécifique et comme moyen de paiement *ex post* au prorata des volumes diffusés.

Cette structuration typique de la subsomption formelle du travail sous le capital, par laquelle la musique « se nourrit » toujours de ses marges, est documentée depuis bien longtemps. Par exemple, dans une étude de 1936 de la production de musique de jazz, Theodor Adorno (2003, p. 78) en décrivait déjà la division du travail, caractérisée par « le fait que les idées musicales viennent souvent d'amateurs, d'*outsiders* à la pratique du jazz, qui ne les instrumenteront ni même ne les noteront eux-mêmes ». Quoique le philosophe n'en parle pas, l'existence des systèmes de droits d'auteur est l'élément essentiel permettant cette organisation du travail. D'ailleurs, dans le jazz comme dans d'autres genres musicaux, la définition de la musique par les systèmes juridiques de droit d'auteur selon les modalités de la musique occidentale de tradition écrite a quelquefois vu les éditeurs, les arrangeurs, ou ceux qui avaient les connaissances de notation nécessaires, se faire enregistrer comme auteurs ou compositeurs, spoliant ainsi les musiciens issus de minorités dominées ou de régions du monde périphériques, selon ce qui pourrait s'apparenter à une application *radicale* de la subsomption formelle du travail sous le capital. Pour le jazz, par exemple,

« Clarence Williams est crédité comme le compositeur de plusieurs standards de jazz [...]. On peut toutefois se poser la question de savoir s'il les a effectivement écrits. Bon nombre de musiciens de la Nouvelle-Orléans, comme Barney Bigard et Pops Foster, ont accusé Williams d'avoir volé leurs chansons ou tout du moins d'avoir ajouté son nom aux crédits des chansons qu'il a éditées. [...] Il est également vrai que des personnes en mesure de le faire ont acheté pour de petites sommes des chansons directement à des musiciens marginaux, voire leur ont volées ou ont ajouté leurs noms au crédit de morceaux avec lesquels ils étaient impliqués d'une manière ou d'une autre. Irving Mills, le manager et l'éditeur de Duke Ellington avait l'habitude de créditer son nom sur les chansons d'Ellington, mais d'un autre côté, celles-ci reposaient pour l'essentiel sur des idées venues de membres de son orchestre que Duke créditait rarement. » (Collier, 1983, p. 140-141)

Des situations similaires ont été rapportées dans d'autres pans de la production musicale : ainsi, dans son exploration de la production musicale pour le cinéma, Robert Faulkner (1983) constate combien certains éditeurs, en situation de force en leur qualité de *gatekeeper* pour l'accès des compositeurs aux appels d'offre, exigent quelquefois d'être crédités aux côtés de ces derniers comme « co-compositeur ». Également, dans leur célèbre étude, *Big Sounds from Small Peoples*, Roger Wallis et Krister Malm (1984, p. 180-207) recensent les nombreux cas célèbres de succès qui, tantôt issus de répertoires traditionnels ou folkloriques des pays du Sud — Afrique, Caraïbes, Amérique latine —, ont vu leurs seuls « arrangeurs » occidentaux les déposer et toucher des droits sur leurs enregistrements, tantôt même écrits par des compositeurs identifiés de ces pays du Sud, ont été rapportés et déposés comme « traditionnels », ce qui a permis, à nouveau, à leurs seuls arrangeurs ou éditeurs de toucher des droits, au détriment des compositeurs originaux.

On constate finalement à quel point les développements de la culture de masse et la stabilisation de l'industrie musicale sur la vente d'enregistrements sonores n'ont pas conduit la filière à transformer son organisation vers celle, toujours plus prégnante tout au long du XXe siècle, de la structuration industrielle avec, comme corollaire, l'extension du principe du salariat comme élément fondamental de la captation de survalueur.

C'est probablement là l'explication d'une caractéristique structurelle de l'industrie phonographique qui a été largement documentée : sa « vulnérabilité » socio-économique (D'Angelo, 1997) qui la prédispose aux crises :

« La crise apparaît en quelque sorte comme l'une des composantes structurelles du secteur, comme un levier stratégique permettant des reconfigurations, des alliances, des sauts techniques (le coup de force qui a permis d'imposer le CD dans les années 1980 reste une illustration exemplaire du phénomène). » (Vandiedonck, 2007, p. 91-92)

En effet, nous pouvons faire l'hypothèse que c'est la relative légèreté de l'organisation de la filière, centrée sur ce principe de captation de la valeur par subsumption formelle du travail qui se trouve à ses marges plutôt que par son intégration dans son cœur industriel, qui explique cette prédisposition aux crises — en fonction de causes diverses, touchant, « successivement ou simultanément, l'offre, la créativité artistique, la demande, les objets techniques, les circuits de distribution, etc. » (*Ibid.*) —, ainsi que la forte habileté du secteur à la restructuration. La crise ayant secoué l'industrie dans les années 1920 et qui l'a vu se réorganiser autour de l'industrie radiophonique en est un exemple emblématique :

« Le développement de la radio dans les années 1920 a bouleversé les modalités d'accès à la musique et provoqué une première "crise" du disque, mais la radio est devenue ensuite un auxiliaire indispensable de la filière musicale, s'intégrant dans les stratégies des acteurs de celle-ci, de la production à la promotion. » (*Ibid.*, p. 93)

Les droits d'auteur comme moyen de captation de la survaleur par rémunération *ex post* du travail laissé en position d'autonomie relative aux marges de l'industrie y apparaissent comme un élément essentiel de cette légèreté structurelle, qui explique aussi l'importance de la frange d'indépendants du secteur relativement à d'autres filières de la production culturelle : le non salariat, contribue à diminuer les charges de rémunération fixes et par conséquent à abaisser les barrières à l'entrée sur le marché.

Une « financiarisation » de la musique ? Les écarts au modèle éditorial

Toutefois, parmi les différentes crises qui ont secoué l'industrie musicale tout au long de son siècle d'histoire, celle qui intervient au tournant des années 1980 est tout à fait particulière. En se superposant à une crise plus générale du capitalisme, elle provoque une transformation du rôle des droits dans l'industrie musicale, parallèle aux mutations financières du capitalisme.

D'une part, cette crise a largement été documentée *a posteriori* comme étant celle de la « fin de vie » du support vinyle (Laing, 1990 ; Liebowitz, 2003). Après une large croissance du début des années 1950 à la fin des années 1970, portée par la diffusion de ce support ainsi que par l'essor du rock et de la soul, les ventes chutent rapidement au niveau mondial ; « en France, la baisse est de 25% entre 1981 et 1986 » (Beuscart, 2006, p. 70). Et c'est, en effet, par l'imposition de la technologie du Compact Disc (CD) comme nouveau standard technologique de diffusion de la musique que l'industrie retrouvera la croissance, notamment en invitant les consommateurs à se rééquiper et renouveler leurs collections, en plus de l'achat de nouveautés. Cependant, au cœur du marasme, l'industrie s'est agitée dans plusieurs directions pour trouver des solutions de sortie de crise. C'est alors qu'au sein de l'oligopole phonographique a débuté, outre un mouvement progressif de concentration qui se poursuivra jusqu'à nos jours, également un recentrement parallèle des activités, depuis la production d'enregistrements vers la gestion des droits — au-delà de la simple utilisation de ces derniers comme simple moyen de rémunération ou de contrôle.

La direction en a été donnée dans un premier temps par un certain nombre de discours sur la « piraterie ». Tandis que la contrefaçon à échelle industrielle « représente depuis les années 1970 une dimension structurelle de l'économie de la musique » (Vandiedonck,

2007, p. 92), elle est accusée, au début des années 1980, d'être la cause première des maux de la filière qui, par des actions de justice, redéfinit les enjeux ayant trait à l'infraction au droit d'auteur. La facilité de duplication des enregistrements sur bande magnétique est notamment au cœur des discours et recours industriels venant principalement de l'Amérique du Nord et de l'Europe occidentale et dont la presse générale [NEW1] comme spécialisée [ABA1] se fait l'écho, en particulier à partir de 1984, lorsque la *Recording Industry Association of America* (RIAA) fait réaliser une étude sur la pratique de duplication d'enregistrements sur cassette dans le cadre domestique qui estime que les potentiels manques-à-gagner dus à cette pratique aux États-Unis s'élèveraient à 900 millions de dollars en 1981 (cf. Widdows & McHugh, 1984). En parallèle de ces discours, des actions déboucheront sur l'adoption d'une redevance pour copie privée par l'essentiel des législations occidentales à partir du milieu des années 1980.

D'autre part, se centrant sur la question des droits, les *majors* du disque ont pris conscience que leur travail d'édition phonographique les menait à gérer d'importants catalogues de droits qui pouvaient donner lieu à des valorisations autres que directement phonographiques. Elles ont alors ouvert des services spécialisés afin d'« exploiter autant que possible ces droits, et pas seulement ceux touchés lors de la vente d'un titre au public sous la forme d'un enregistrement, mais aussi ceux émanant de sa diffusion en radio ou télévision, de son utilisation dans un film, dans la bande son d'une publicité ou d'une vidéo, etc. » (Frith, 1988, p. 57). Ces services s'agrandiront pour devenir des départements de gestion des droits tout au long des années 1990, dans un mouvement général à la fois de concentration des catalogues et d'actions de lobbying émanant des syndicats d'édition phonographique (regroupés au sein de l'*International Federation of the Phonographic Industry*, IFPI) pour l'extension à la fois historique, géographique et « médiatique » (i.e. l'extension du nombre des supports) de la reconnaissance de ces droits. Ainsi, les deux dernières décennies du XXe siècle sont celles d'une ruée vers les catalogues de droits musicaux. À la suite du rachat très médiatisé des titres des Beatles par Michael Jackson à la filiale d'édition musicale de la chaîne britannique ATV en 1985, c'est la société d'édition musicale Birch Tree Group qui se retrouve en vente en 1988 dans un relatif boom médiatique : « la chanson Happy Birthday to You! fait partie du lot » [TIM1] ! Ensuite, la *major* Thorn EMI rachète en 1989 plusieurs catalogues, en particulier celui de la société SBK qui possède les droits musicaux de nombreux films hollywoodiens, tandis que CBS rachète le catalogue de Tree International Publishing [NYT1]. C'est à partir de ce moment que la presse professionnelle commence à constater que les droits musicaux et les ventes de licences pour l'utilisation de titres dans de nouveaux cadres médiatiques attirent progressivement l'intérêt des investisseurs [B&C1]. Et dans le même temps, les batailles juridiques se multiplient, certaines possessions de droits étant sujettes à controverse — c'est le cas par exemple de certains titres enregistrés par Bob Marley [BIL1] —, ou certaines utilisations des phonogrammes étant considérés comme « abus des producteurs », selon une dénonciation des sociétés d'artistes-interprètes français ayant connu un certain retentissement au tournant de l'année 1995 [ECH2]. Il devient alors évident que « le marché s'appuiera de plus en plus sur les droits pour générer des revenus », pour le dire avec les mots qu'adresse Gerolamo Caccia, vice-président de Warner Music Italy, lorsqu'il prend en 1994 la présidence du syndicat italien de l'édition phonographique [BIL2].

À la fin des années 1990, les maisons de disques (*majors* comme indépendants) ont donc majoritairement achevé de restructurer leurs activités pour tenir compte de l'importance croissante de ces revenus dérivés, issus de la vente ou de la cession de droits, tandis que les nouveaux « contrats de licence » sont au cœur du congrès du MIDEM (Marché international du disque et de l'édition musicale) de 1998 [BIL3]. Le succès des premières offres issues de la télématique, puis du web à partir des années 2000 — et notamment des premières offres de « webcasting » [LIC1] — concomitant d'une nouvelle crise de la vente

de supports, entérinera la tendance, les catalogues de droits devenant objets de spéculation autant qu'un moyen désormais essentiel de générer de la valeur dans le *business* de la musique. Ainsi, lorsqu'un consortium dirigé par Edgar Bronfman Jr. rachète le Warner Music Group en 2003, c'est notamment Warner/Chappell, la division « *publishing* » du groupe, qui est au cœur des analyses et commentaires. C'est cette division qui doit permettre à Bronfman de « retirer assez de liquidités, avec son catalogue de droits d'un million de chansons pour lui assurer une marge de manœuvre le temps qu'il s'occupe de la partie musique enregistrée, plus mal en point » [BUS1]. Quoique les recettes enregistrées par Warner/Chappell ne soient pas connues, la presse professionnelle les estime à 520 millions de dollars en 2002, en augmentation de 4% depuis 2001, avec une marge bénéficiaire dépassant les 20% — ce qui la fait générer quasiment autant de profit que la division « musique enregistrée » de Warner Music et ses 2,8 milliards de dollars de revenus en 2002 mais avec une marge bénéficiaire avoisinant les 4% [FOR1]. Les analystes prévoient d'ailleurs un relèvement rapide de la marge de Warner/Chappell à 25%.

On assiste ainsi à une transformation importante du rôle des droits, qu'il convient d'analyser en parallèle des transformations engendrées par les effets d'une crise plus générale : celle du capitalisme industriel. Alors que la récession s'installe au tournant des années 1980, les difficultés économiques du secteur industriel après les chocs pétroliers ont conduit les investisseurs à orienter leurs capitaux vers les secteurs de la finance, de la banque-assurance et de l'immobilier, encourageant les institutions financières à la mise sur le marché de nouveaux produits d'investissement, et engendrant un boom de la spéculation ainsi qu'une dépendance toujours plus grande du secteur industriel envers les acteurs de la sphère financière. C'est la « financiarisation de l'économie », également caractérisée par l'entrée en crise du modèle social fordiste de l'État-providence sous les assauts du néolibéralisme (Foster, 2007) et, par une vague conséquente de dérégulations, notamment médiatiques, qui explose surtout à partir des années 1990 pour culminer à partir de la signature en 1996 du *Telecommunications Act* par le président Clinton (Hardy, 2014, p. 168sq.). Philippe Bouquillion (2005 ; 2008) a analysé combien les industries de la culture et de la communication ont alors été au cœur des stratégies financières des spéculateurs qui, encouragées par les différents mouvements de dérégulation, s'expliquent souvent davantage par l'opportunité de créer des « coups » financiers que par des tentatives de rationalisation industrielle du commandement sur les procès de production. C'est ainsi que l'auteur analyse la constitution des pôles médiatiques transnationaux et leur corollaire : le mouvement vers les catalogues de contenus.

En poussant l'analyse avec Carlo Vercellone, dont l'argument s'appuie, comme notre proposition, sur la périodisation marxienne du capitalisme, on constate également combien le développement tant de la propriété actionnariale que celle sur la propriété intellectuelle participent d'un mouvement de « valorisation improductive du capital », typique d'un stade nouveau du capitalisme. Ces différentes formes de propriété « constituent autant de droits au prélèvement d'une partie de la valeur créée et à créer, à partir d'une position d'extériorité à la production » (Vercellone, 2007, p. 57). Ainsi, « le commandement direct sur le procès de production tend à être de plus en plus remplacé par le commandement sur le marché » (*Ibid.*). Pour Vercellone, qui analyse les tendances macroéconomiques générales, il s'agit d'un « retour de la rente » après une période de stabilisation industrielle du capitalisme qui l'avait vu s'effacer relativement : « dans ce cadre, nous pouvons affirmer que la soumission du travail au capital est, pour l'essentiel, à nouveau formelle » (*Ibid.*). Mais si l'on se concentre uniquement sur l'industrie musicale, on constate qu'on est, en réalité, *simplement passé d'une logique rentière à une autre* — et, finalement, d'un principe de soumission formelle du travail sous le capital à un autre, sans être passé par une transition « fordiste » caractérisée par la soumission « réelle ».

Il est, toutefois, important de comprendre qu'il ne s'agit plus, dans les mouvements vers les catalogues de droits depuis les années 1980, d'une subsumption formelle du travail sous le capital du type de celle que décrit le modèle éditorial ! Celle-ci continue bien sûr à exister : c'est elle qui préside à la production de nouveaux enregistrements. Les éditeurs se prémunissent toujours contre le risque en utilisant les droits comme moyen de ne rémunérer les créateurs qu'*a posteriori*, en cas de succès. Mais, en parallèle de ce modèle, les catalogues de droits (et notamment ceux des titres qui connaissent ou ont connu le plus de succès) sont au cœur d'une logique rentière en quelque sorte *de second niveau*. Il s'agit de capitaliser sur la possibilité de captation future du surplus musical sans intervention directe (ou pas nécessairement) dans la production des titres. L'étude du contrat signé entre Sony Music et Spotify en 2011, qui avait fuité dans la presse par la suite [VER1], permet d'illustrer cette logique et son articulation à celle, plus traditionnelle, du modèle éditorial.

Née d'une association entre l'éditeur phonographique américain CBS Records et le géant de l'électronique japonais Sony, Sony Music Entertainment a mis la main sur plusieurs catalogues phonographiques depuis les années 1980 (Tree International, Columbia racheté à EMI en 1991, ou ATV Music Publishing racheté à Michael Jackson en 1995) avant de fusionner avec la major BMG en 2004 dont Sony rachètera les parts en 2008. Elle est, à la fin des années 2000, la deuxième major de la filière en part de marché mondial et investit donc dans la production de nouveautés musicales (lancement de la chanteuse Ke\$ha et de Susan Boyle, développement d'artistes comme Taylor Swift ou Lady Gaga) selon les modalités habituelles de la logique éditoriale — quoiqu'alors le marché global du disque soit largement en récession depuis 2001, le total des ventes (physiques et numériques) étant passé de 23,4 milliards de dollars en 2001 à 13,2 milliards en 2010 (IFPI, 2020). Et cette situation met la maison de disques en position de force lors de sa négociation avec la plateforme de *streaming* musical Spotify qui cherche à stabiliser ses rapports avec les *majors* de la filière musicale au début des années 2010. En effet, le contrat Sony-Spotify de 2011, rédigé par la première, est d'une durée de deux ans (avec une option pour une troisième année). Il stipule également que Sony aura droit à 600 000 dollars au terme de chaque année pour chaque pourcentage de part d'écoute ; que la *major* bénéficiera de 15% de tous les revenus publicitaires de la plateforme ainsi que d'espace publicitaire gratuit, pour l'équivalent de 3 millions de dollars par an, et surtout que Spotify devra commencer par s'acquitter, pour le simple droit de diffuser les catalogues gérés par la *major* du disque, d'une avance de 43,5 millions de dollars (soit 9 millions pour la première année, 16 millions pour la deuxième et 17,5 millions pour la troisième, remboursable ultérieurement si l'option sur la troisième année n'était pas maintenue). Il s'agit bien là, par la maîtrise des droits sur des catalogues de titres dont Sony n'a pour certains pas participé à la production initiale, d'une captation de surplus depuis une position d'extériorité à la production : en tant que *gatekeeper*, car *major* du disque, Sony taxe le simple droit d'avoir accès à son catalogue — en plus de récupérer les retombées éventuelles à la diffusion.

Par la suite, le succès des services de streaming a eu pour incidence une forte spéculation sur certains catalogues de titres et encouragé la mise sur pied de sociétés indépendantes de spéculation sur les droits musicaux, dont nous parlions en introduction, jusqu'à ce que la presse spécialisée en finisse elle-même par comparer la fonction prise par les droits à celle des « actifs financiers » [ECO1].

LA RADIO COMME TRANSITION INDUSTRIELLE ?

L'étude historique de la socio-économie de l'industrie musicale, depuis les débuts de la musique enregistrée, indique bien un passage d'un principe de création de valeur selon

une logique pré-industrielle à un principe de captation de valeur typique du capitalisme avancé contemporain (que d'aucuns nomment « post-industriel »), caractérisé par la financiarisation et la déconnection entre la captation de la valeur et la participation aux procès de production. Le premier, caractéristique de ce que la socio-économie des industries culturelles appelle le « modèle éditorial », peut être considéré comme décrivant un « premier stade » du capitalisme médiatique. Sa particularité est de s'appuyer sur les dispositifs de droit d'auteur comme modalité économique de la subsomption formelle du travail sous le capital dans une industrie centrée sur la production d'enregistrements sonores. Ce principe a dirigé le fonctionnement ainsi que l'organisation et la structuration de la filière musicale depuis ses débuts jusqu'aux années 1980. Le second principe est visible dans les transformations à l'œuvre sur les quatre dernières décennies dans l'industrie musicale — ainsi que dans d'autres secteurs. Il s'appuie également sur les droits mais les considère davantage comme une ressource *per se*, susceptible de faire l'objet de négociations et de spéculation, indépendamment de la production directe d'enregistrements. La socio-économie des industries culturelles n'a pas encore stabilisé de modèle qui permettrait de comprendre les enjeux ayant trait à ces utilisations plus récentes des droits à la manière d'« actifs financiers ». En s'attardant sur l'industrie musicale mais également sur d'autres filières, de prochains travaux s'appuyant sur la théorie des industries culturelles pourront s'attacher à spécifier ce modèle qui n'a pas pour vocation de remplacer le précédent mais de s'articuler à lui. À cet égard, le recours à la périodisation marxienne du capitalisme, ou à des travaux proposant de s'appuyer sur cette périodisation, pourrait s'avérer particulièrement utile en complément des apports de la socio-économie, comme nous avons essayé de le montrer.

D'un point de vue théorique néanmoins, il convient de remarquer que si notre hypothèse de départ semble se vérifier, c'est pour en faire immédiatement naître une autre qui risquerait pourtant en partie de la remettre en cause. Si l'on admet que la production musicale traditionnelle de la musique, selon le modèle éditorial, s'apparente à un « premier stade » du capitalisme dans l'industrie musicale et que les enjeux actuels de rachat de catalogues sont, eux, typiques d'un stade du capitalisme avancé (ou troisième stade), n'y aurait-il pas moyen d'identifier un fonctionnement de type « capitaliste industriel » de la musique enregistrée ? *A fortiori*, ce fonctionnement ne pourrait-il pas lui-même être associé à un autre modèle au répertoire de la socio-économie des industries culturelles ?

Une piste serait alors à ouvrir, par exemple en revenant aux travaux de ce qu'Olivier Voirol (2010) appelle la « Théorie critique des médias », et notamment aux écrits de Theodor Adorno. En effet, quoi que ce détail soit fréquemment oublié, si l'industrie culturelle représente un concept complexe permettant de penser la vie quotidienne dans la société capitaliste, ce qui illustre le plus l'organisation industrielle de la production culturelle pour le philosophe est avant tout la production radiophonique, puis le cinéma (principalement l'ère hollywoodienne du *studio-system*) et, plus tard, la télévision. Soit, essentiellement, les médias de diffusion de masse dominés par de grandes firmes hiérarchisées employant une myriade de salariés, tant comme personnel technique que pour des tâches d'administration. Le modèle socio-économique correspondant dans la théorie des industries culturelles est le modèle « de flot », caractérisé par un financement indirect de programmes généralement immatériels (Flichy, 1980, p. 55sq.). Or, nous avons rappelé l'importance des acteurs de la radio dans la production musicale post-1920, tandis qu'à la faveur d'une crise, l'essentiel de l'industrie du disque s'est réorganisé autour de l'industrie radiophonique. Il resterait donc à poursuivre notre hypothèse plus avant en posant, d'un côté, un stade « capitaliste industriel » de la musique organisé autour de la radio et, de l'autre, en réinterprétant le modèle de flot comme typique de la subsomption réelle du travail sous le capital dans la suite de notre analyse historique du capitalisme médiatique s'appuyant sur la périodisation marxienne.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Adorno, Theodor W. (2003), « À propos du Jazz », in *Moments musicaux* (p. 67-95). Genève : Contrechamps.
- Attali, Jacques (1977), *Bruits : Essai sur l'économie politique de la musique*, Paris : PUF.
- Benhamou, Françoise ; Farchy, Joëlle (2009), *Droit d'auteur et Copyright*, Paris : La Découverte.
- Beuscart, Jean-Samuel (2006), *La Construction du Marché de la musique en ligne*, thèse de doctorat en Sociologie, École normale supérieure-Cachan Val-de-Marne.
- Bouquillion, Philippe (2005), « La constitution des pôles des industries de la culture et de la communication. Entre “coups” financiers et intégration de filières industrielles », *Réseaux*, n° 131, p. 111-144.
- Bouquillion, Philippe (2008), *Les industries de la culture et de la communication : Les stratégies du capitalisme*, Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Bullich, Vincent (2008), *La régulation de la médiatisation de la musique par le dispositif du copyright : Le cas des États-Unis 1877-2007*, thèse de doctorat en Sciences de l'information et de la communication, Université Stendhal-Grenoble 3.
- Bullich, Vincent (2011), « Le droit d'auteur en regard de la théorie des industries culturelles », *Les Enjeux de l'information et de la communication*, vol. 12, n° 1, p. 51-68.
- Collier, James L. (1983), *Louis Armstrong. An American Genius*, Oxford, UK : Oxford University Press.
- D'Angelo, Mario (1997), *Socio-économie de la musique en France. Diagnostic d'un système vulnérable*, Paris : La documentation française.
- Faulkner, Robert R. (1983), *Music on Demand. Composers and Careers in the Hollywood Film Industry*, New Brunswick, NJ : Transaction Pub.
- Flichy, Patrice (1980), *Les industries de l'imaginaire : Pour une analyse économique des médias*, Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Foster, John B. (2007), « The Financialization of Capitalism », *Monthly Review*, vol. 58, n° 11, p. 1-12.
- Frith, Simon (1988), « Copyright and the Music Business », *Popular Music*, vol. 7, n° 1, p. 57-75.
- Garnham, Nicholas ; Fuchs, Christian (2014), « Revisiting the Political Economy of Communication », *TripleC: Communication, Capitalism & Critique*, vol. 12, n° 1, p. 102-141.
- Granjon, Fabien ; Guyot, Jacques ; Magis, Christophe (dir.) (2019), *Matérialismes, culture et communication. T. 3: Économie politique de la culture, des médias et de la communication*, Paris : Presses des Mines.
- Hardy, Jonathan (2014), *Critical Political Economy of the Media : An Introduction*, New-York, NY : Routledge.
- Hennion, Antoine (1981), *Les professionnels du disque. Une sociologie des variétés*, Paris : Métailié.
- Hesmondhalgh, David (2007), *The Cultural Industries*, London : Sage.
- Huet, Armel ; Ion, Jacques ; Lefèbre, Alain ; Miège, Bernard ; Péron, René (1978), *Capitalisme et industries culturelles*, Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- IFPI (2020), *Global Music Report*.

- Labarthe-Piol, Benjamin (2005), *L'impact d'Internet sur l'industrie du disque : Vers un nouveau régime de croissance*, thèse de doctorat en sciences politiques, Université Paris-Dauphine.
- Lacroix, Jean-Guy ; Tremblay, Gaëtan (1997), « The “Information Society” and the Cultural Industries Theory », *Current Sociology*, vol. 45, n° 4, p. 1-154.
- Liebowitz, Stan (2003), Will MP3 downloads annihilate the record industry? The evidence so far. School of Management, University of Dallas Texas. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.414162>
- Magis, Christophe (2019), « Bernard Miège : Une “théorie des industries culturelles” au sein des sciences de l’information et de la communication » (p. 135-160), in Granjon, Fabien ; Guyot, Jacques ; Magis, Christophe (dir.), *Matérialismes, culture et communication. T. 3 : Économie politique de la culture, des médias et de la communication*, Paris : Presses des Mines.
- Marx, Karl (1993), *Le Capital. Critique de l'économie politique*, Paris : Quadrige/PUF.
- Marx, Karl (2010), *Le Chapitre VI. Manuscrits de 1863-1867—Le Capital, livre 1*, Paris : Editions Sociales/Geme.
- Miège, Bernard (1984), « Postface » (p. i-xii), in *Capitalisme et industries culturelles*, Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Miège, Bernard (2000), *Les industries du contenu face à l'ordre informationnel*, Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Miège, Bernard (2004), *L'information – communication, objet de connaissance*, Bruxelles : De Boeck.
- Miège, Bernard (2017), *Les industries culturelles et créatives face à l'ordre de l'information et de la communication*, Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Mœglin, Pierre (2007), « Des modèles socio-économiques en mutation » (p. 151-162), in Bouquillion Philippe ; Combès, Yolande (dir.), *Les industries de la culture et de la communication en mutation*, Paris : l'Harmattan.
- Orsi, Fabienne ; Coriat, Benjamin (2006), « The New Role and Status of Intellectual Property Rights in Contemporary Capitalism », *Competition & Change*, vol. 10, n° 2, p. 162-179.
- Paris, Thomas (2002), *Le droit d'auteur : L'idéologie et le système*, Paris : PUF.
- Péron, René (1978), « Le disque » (p. 87-108), in Huet, Armel ; Ion, Jacques ; Lefèbre, Alain ; Miège, Bernard ; Péron, René, *Capitalisme et industries culturelles*, Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Perticoz, Lucien (2012), « Les industries culturelles en mutation : des modèles en question », *Revue française des sciences de l'information et de la communication*, n° 1, [en ligne], consulté le 20 juin 2022, <https://journals.openedition.org/rfsic/112>
- Vandiedonck, David (2007), « L'industrie de la musique enregistrée recomposée » (p. 91-98), in Bouquillion Philippe ; Combès, Yolande (dir.), *Les industries de la culture et de la communication en mutation*, Paris : l'Harmattan.
- Vercellone, Carlo (2007), « La nouvelle articulation salaire, profit, rente dans le capitalisme cognitif », *European Journal of Economic and Social Systems*, vol. 20, n° 1, p. 45-64.
- Wallis, Roger ; Malm, Kirster (1984), *Big sounds from small peoples. The music industry in small countries*, London : Constable.
- Wasko, Janet ; Murdock, Graham ; Sousa, Helena (dir.) (2011), *The Handbook of Political Economy of Communications*, Chichester : Wiley Blackwell.

Widdows, Richard ; McHugh, Richard (1984), « Taxing Purchases of Home Tape Recorders and Supplies to Compensate for Copyright Infringements : An Econometric Analysis of the Role of Economic and Demographic Factors », *The Journal of Consumer Affairs*, vol. 18, n° 2, p. 317-325.

Winseck, Dwayne ; Jin, Dal-Yong (dir) (2012), *The Political Economies of Media. The Transformation of the Global Media Industries*, London : Bloomsbury.

AUTRES RÉFÉRENCES

[ABA1] « Copyright policy and home taping : the issues before the Court and Congress », *American Bar Association Journal*, 01/1982, p. 42.

[B&C1] « Investors see potential in music licensing », *Broadcasting & Cable*, 17/05/1993, p. 48.

[BIL1] « Marley Catalog is a Source of Strife, Suits », *Billboard*, 18/06/1994, p. 25.

[BIL2] « New FIMI president aims to revive market », *Billboard*, 30/07/1994, p. 43.

[BIL3] « It's all right now: Negotiating the licensing maze », *Billboard*, 24/01/1998, p. 59.

[BUS1] « Will Bronfman have the last laugh? », *BusinessWeek*, 08/12/2003, p. 42.

[ECH1] « Hipgnosis, le plan retraite des papys-rockstars », *Les Échos*, 7/12/2020.

[ECH2] « Le marché du disque a ralenti sa croissance en 94 », *Les Échos*, 30/01/1995, p. 47.

[ECO1] « Music royalties are proving a hit for investors », *The Economist*, 3/11/2020.

[FOR1] « Music to his ears », *Fortune*, 22/12/2003, p. 54.

[LIC1] « Music licensing », *Licensing Journal*, 03/2000, p. 33.

[NEW1] « Foreground Music », *Newsweek*, 07/01/1984, p. 44.

[NYT1] « CBS Records To Buy Tree, Ending an Era in Nashville », *New York Times*, 04/01/1989, p. 1.

[TIM1] « Business Notes Copyrights Cake, Candles not Included », *Time magazine*, 31/10/1988, p. 59.

[VER1] « This was Sony Music's contract with Spotify », *The Verge*, 19/05/2015.