

INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES, CRÉATION ET APPROPRIATION DES BIENS CULTURELS

Pierre-Michel Menger

Xavier Greffe, *Création et diversité au miroir des industries culturelles*

Ministère de la Culture - DEPS | « Questions de culture »

2006 | pages 105 à 125

ISBN 9782110961976

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/creation-et-diversite-au-miroir-des-industries--9782110961976-page-105.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour Ministère de la Culture - DEPS.

© Ministère de la Culture - DEPS. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Innovations technologiques, création et appropriation des biens culturels*

*Pierre-Michel Menger***

Les deux communications, celle de Xavier Greffe et celle de Nicolas Curien et François Moreau, partagent au moins un point commun : elles soulignent que l'économie de la culture a plutôt son avenir immédiat dans l'analyse des industries culturelles et de leurs évolutions radicales, provoquées par des chocs technologiques considérables et aux effets totalement cumulatifs. Xavier Greffe donne aussi un motif négatif et critique à cette orientation : inertie, ou le cours erroné ou routinier pris par les travaux portant sur tout ce qui relève de la partie subventionnée de la production culturelle, et notamment le spectacle vivant, où se déploie principalement ce qu'il appelle « l'économie du don ». Nous verrons pourtant que pour les trois auteurs dont nous discutons les textes ici, l'avenir de la rémunération des artistes est largement associé au destin du spectacle vivant, dès lors que l'appropriation des œuvres et des contenus musicaux *via* internet tendrait vers la liberté et la gratuité irrésistibles et inopposables.

Une productivité stagnante des recherches en économie de la culture ?

Xavier Greffe souligne l'utilisation tendancieuse et abusive des conclusions du travail pionnier de Baumol et Bowen : la maladie des coûts

* À propos des contributions de Xavier GREFFE, « L'économie de la culture : lecture artistique ou lecture industrielle ? » et de Nicolas CURIEN et François MOREAU, « L'économie des réseaux et des médias ».

** Directeur de recherche, École des hautes études en sciences sociales, Paris (menger@ehess.fr).

devient l'argument justificateur unique du subventionnement de l'art vivant, dans les arts du spectacle. Il conteste l'argument du caractère inexorable de la maladie des coûts, et celui de l'impossibilité d'obtenir des gains de productivité ou d'élever les recettes des organisations artistiques par une tarification appropriée, bien ajustée à l'élasticité prix de la demande et au consentement à payer d'une population de consommateurs dont le niveau de vie et de revenu a, de fait, augmenté depuis 40 ans. Mais il faudrait remarquer aussi que le taux d'inflation observé pour les spectacles est continuellement positif et érode le pouvoir d'achat de spectacles d'un consommateur type, alors que ce taux est continûment négatif pour les marchandises de l'industrie culturelle : pour une somme donnée, le consommateur n'a pas cessé de se procurer plus de matériels, d'équipements et de biens audiovisuels (musique, vidéo, photo, etc.) et moins de spectacles vivants.

Mais ce que veut souligner fortement Xavier Greffe, c'est l'usage paresseux ou stratégique de l'analyse baumolienne, autrement dit la sacralisation de la subvention, ou plutôt la sacralisation de l'indifférence à ce qu'est l'efficacité de l'allocation d'une ressource : en d'autres termes, l'absence d'une évaluation, digne de ce nom, de ce qu'est le système de subventionnement à la française, fondement de la politique publique, et dont Greffe n'est pas loin de penser qu'il constitue aujourd'hui une économie discrétionnaire de la rente, ancrée dans l'avantage que retire le couple bureaucrate ordonnateur/acteur culturel destinataire à récuser tout modèle alternatif, dont l'efficacité pourrait être testée.

La comparaison internationale fournit toujours son lot d'exemples à l'appui des critiques et des polémiques : avec moins d'argent public ou avec un argent public autrement prélevé (par déduction fiscale, comme aux États-Unis) ou autrement géré (par des agences autonomes, comme en Grande-Bretagne), fait-on moins bien ou mieux qu'en France ? L'humeur critique de Xavier Greffe est nourrie en particulier par la lecture des travaux de son collègue néerlandais Hans Abbing : les Pays-Bas ont expérimenté des schémas de soutien aux artistes dont la vigueur et la radicalité sont apparues difficilement tenables. Greffe rappelle opportunément certains fondements du raisonnement économique :

- contrairement au raisonnement de sens commun, le raisonnement économique est hanté par la rareté des ressources, qui se comprend et se mesure notamment en termes de coût d'opportunité : quand une

ressource est allouée pour tel but ou selon telle procédure, quel autre usage de cette ressource aurait été possible ? Et la comparaison des bénéfices en termes de bien-être est-elle à l'avantage de la solution choisie ?

- l'argument du bien public ou de l'intérêt général, à travers lequel les intérêts spécifiques des artistes et professionnels de la culture sont pris en compte pour corriger les défaillances du marché, connaît ses dérives et ses sédimentations : l'analyse économique de la bureaucratie, dont X. Greffe a été l'un des introducteurs en France¹, n'est pas avare d'analyses sur l'intérêt à revendiquer le désintéressement.

Ce que X. Greffe appelle « économie du don », celle qui fonde le subventionnement et l'assimilation de la culture à un bien public, donne lieu à un phénomène qui circule tout le long de l'argumentation des trois auteurs : le problème de l'excès d'offre, au regard de l'évolution de la consommation et de sa répartition inégale entre les œuvres, artistes, producteurs, entrepreneurs, firmes et organisations proposant leurs œuvres, leurs produits, leurs spectacles.

La croissance de l'offre supérieure à celle de la demande, et le triomphe d'une économie de variété et de différenciation des biens culturels sont aussi des arguments qui ont été avancés par le rapport Latarjet sur le spectacle vivant, en 2004, dans le sillage de ce qu'on appelle la crise (récurrente depuis vingt ans) des intermittents². Nous reviendrons sur le problème de l'excès d'offre plus loin. Notons ici qu'il s'agit d'un casse-tête habituel pour toute tentative d'évaluation d'une politique publique du soutien à la création : comment définir un volume optimal de création et donc un nombre optimal d'artistes, quand il y a incertitude sur la valeur fondamentale de chaque création originale et sur les délais de convergence des opinions quant à celle-ci, et que les erreurs de jugement sur les novateurs et sur les avant-gardes incompréhensibles inscrivent le principe d'incertitude au cœur du choix public ? Et comment résoudre ce problème d'optimum quand il y a à la fois imperfection de la concurrence qui devrait permettre de donner une mesure de la valeur des œuvres et imperfection de l'information des consommateurs qui émettent des jugements et effectuent des choix ?

1. Xavier GREFFE, *Analyse économique de la bureaucratie*, Paris, Economica, 1981.

2. Bernard LATARJET (sous la dir. de), *Pour un débat national sur l'avenir du spectacle vivant. Rapport pour le ministre de la Culture*, Paris, 2004.

Il est utile de rappeler que l'excès d'offre est une des caractéristiques classiques des marchés à concurrence monopolistique imparfaite, dont les marchés artistiques, à biens fortement différenciés, sont une incarnation particulièrement pure³. L'excès d'offre en est une caractéristique structurelle : traitée dans les termes d'une économie politique (celle de la « pression politico-bureaucratique », selon X. Greffe), elle contribue à diluer la question du talent et de la corrélation entre écarts de revenus et écarts de talent, puisqu'elle motive une intervention redistributrice destinée à corriger les risques individuels et les inégalités de réussite entretenus par l'excès d'offre.

Les économistes de la culture que cite Xavier Greffe n'auraient pas, selon lui, assez à dire, ou plutôt tout à taire, de l'efficacité de l'intervention publique, telle qu'elle peut être appréciée par comparaison avec des modèles alternatifs. Le soutien public à la culture peut-il, à l'égal d'autres secteurs d'intervention, constituer l'un des chapitres ordinaires de l'évaluation économique des politiques publiques et de leurs dispositifs ? L'ambition a été souvent énoncée, sans qu'un ensemble cohérent de travaux et de résultats validés voie jusqu'ici le jour. L'argument s'imisce désormais dans la technologie administrative de la gestion des dépenses publiques et dans le contrôle parlementaire de celles-ci, avec l'introduction de la loi organique relative aux lois de finances (LOLF), qui a pour objectif général d'introduire le principe de responsabilité tout au long de la chaîne hiérarchique et de contrôler l'exécution annuelle des dépenses affectées aux missions, programmes et actions sur la base d'objectifs, de missions et de résultats atteints.

Sans esquisser une évaluation de la politique publique de soutien à l'emploi sous l'abri argumentatif baumolien, remarquons que la politique culturelle mise en œuvre par l'État et par les collectivités locales a fortement subventionné l'emploi culturel et le coût du travail artistique, mais d'un travail largement exercé de manière autonome et indépendante quand il s'agit de création, et donc en incitant les artistes à déployer toute la gamme ordinaire des ressources de gestion du risque par diversification des sources de rémunération, notamment à travers l'association de l'activité de vocation avec un emploi culturel subven-

3. Pierre-Michel MENDER, "Artistic Labor Markets: Contingent Work, Excess Supply and Occupational Risk Management", in Victor GINSBURGH et David THROSBY (eds), *Handbook on the Economics of Art and Culture*, Paris, Elsevier, 2006 (à paraître).

tionné (enseignant, animateur, formateur...), les aides directes (bourses, résidences, commandes), l'accès aux indemnisations d'assurance-chômage dans les spectacles, ou l'inscription au RMI, qui compte une proportion élevée d'artistes, notamment plasticiens, dans les rangs de ses bénéficiaires. L'écheveau des financements collectifs publics et des financements collectifs privés (tels ceux de l'Unedic) est tel qu'il ne paraît plus possible de parler uniquement d'une logique économique du « don ». Les revenus de transfert et de redistribution ne sont plus uniquement des sommes discrétionnairement allouées par des bureaux ou par des commissions préoccupés par la cause des artistes. L'exceptionnalité culturelle et l'intervention en faveur des artistes sont désormais ancrées dans le droit du travail, dans celui de la protection sociale, dans le droit fiscal, dans le droit commercial, et dans celui de la concurrence.

Les défis de l'industrie culturelle : vers une économie de l'innovation par destruction créatrice, déconcentration et gratuité d'accès ?

Le terrain où se déploient avec le plus d'énergie démonstrative les contributions de X. Greffe et de N. Curien et F. Moreau est celui de l'économie des industries culturelles : il bénéficie d'une actualité forte et à coup sûr durable – les innovations technologiques sont et seront notre lot quotidien pour longtemps – et d'une assise scientifique plus large que la recherche économique, naguère pionnière, sur le spectacle vivant. Concentration, formation et viabilité des monopoles et des oligopoles, droits de propriété, réseaux, organisation industrielle, intégration verticale et horizontale, nouveaux modèles d'économie industrielle, régulation internationale, mondialisation des échanges et des marchés culturels, c'est un menu copieux, pour des réalités qui sont sous nos yeux et sous nos votes – du moins ceux de nos représentants législateurs –, et pour des quantités économiques, comme le chiffre d'affaires du secteur des industries culturelles, pour des performances nationales comme la position dans les postes d'exportation et pour des comportements de consommation (la part croissante des biens et services concernés dans le budget des ménages) qui sont tous en croissance et en transformation vigoureuses.

Si Baumol peut être invoqué encore, c'est, cette fois, pour souligner que la productivité n'est assurément pas stagnante de ce côté-ci de la culture et de la recherche économique sur la culture.

La communication de N. Curien et F. Moreau compare un avant et un après de la révolution numérique dans la culture : en moins de dix ans, les changements technologiques ont été continus, rapides, et ont affecté l'ensemble du modèle économique des industries culturelles.

La première partie de leur analyse décrit l'état de l'industrie du disque dans le monde prénumérique. Les caractéristiques du secteur sont celles que les économistes de la culture avaient identifiées quinze ou vingt ans plus tôt, et qui prévalaient jusqu'au milieu des années 1990. Notons que des travaux sociologiques tels que ceux que P. Hirsch avait consacrés à l'organisation et au fonctionnement de l'industrie du disque à la fin des années 1960 avaient cerné l'essentiel dès cette époque⁴ :

- un oligopole à frange concurrentielle : quelques *majors* (4 en 2004) réalisant les trois quarts du chiffre d'affaires mondial du secteur, et une nébuleuse de producteurs dits indépendants, entretenant avec les *majors* des rapports de « co-opétition » pour emprunter le vocabulaire d'A. Brandenburger et B. Nalebuff⁵ ;
- une structure des coûts qui explique cette dualité : des coûts d'enregistrement et de fabrication proportionnellement faibles et variables, mais des coûts de distribution et de promotion fixes et élevés (les trois quarts des coûts totaux).

La chaîne de valeur a dès lors un caractère qui suscite toujours l'indignation des artistes : le cœur – les artistes – pèse peu, mais la logistique de transport des biens vers les consommateurs et l'activité de promotion – de persuasion – pèsent lourd. Or, ces deux maillons ancillaires exposent le flux d'offre d'œuvres à une très inégale visibilité, en amont du processus de diffusion, en fonction des performances de marché attendues pour les artistes et les disques mis en circulation, et en aval de la distribution, une fois connues les préférences des acheteurs et des diffuseurs des médias, et opérées les hiérarchies de succès et d'échec. La concentration industrielle est surtout motivée par les économies

4. Paul M. HIRSCH, *The Structure of the Popular Music Industry*, Ann Arbor, University of Michigan, mimeo ; "Processing fads and fashions", *American Journal of Sociology*, vol. 77, 1972, p. 639-659.

5. Barry J. NALEBUFF et Adam M. BRANDENBURGER, *La co-opétition*, trad. fr, Paris, Village mondial, 1996.

d'échelle liées à la distribution et à l'exploitation commerciales d'une matière première – la créativité – qu'on peut se procurer à peu de frais et sans la contrôler. Il est en réalité beaucoup plus efficace, pour les grandes firmes, de laisser agir les producteurs indépendants comme des aventuriers explorateurs, preneurs de risques et fins connaisseurs des segments de demande, des niches de marché, des tendances émergentes, et d'organiser une compétition coopérative avec ceux-ci, *via* la distribution de leurs produits et les participations financières à leur capital. La démographie des populations d'entreprises fait le reste : taux de mortalité élevé des petites firmes, croissance des plus habiles ou chanceuses, fusions, concentration, rachat. Les choses sont établies depuis longtemps : les *majors* ne se sont jamais privées de racheter les contrats des artistes les plus talentueux que les producteurs indépendants et les petites firmes avaient découverts et lancés, ni de distribuer la majorité de la production des indépendants, en extrayant la rente associée.

C'est l'image classique de l'oligopole à franges qui nous est familière : les découvreurs font le travail, les *majors* extraient la rente, écrèment les talents, développent les carrières les plus prometteuses, s'allient aux stars pour ramasser la mise, dans ces *winner-take-all markets*⁶, en ayant ajusté les investissements publicitaires et promotionnels à la dynamique d'amplification des succès. N. Curien et F. Moreau nuancent en passant, sans trop détailler, leur tableau : il y a plusieurs sortes de producteurs indépendants, la partition entre l'oligopole et la frange est plus complexe que binaire. Les *majors* sont en réalité elles-mêmes des galaxies, des labels se comportent, en leur sein, en centres autonomes de production et de profit, et agissent aussi en découvreurs de talents.

À la question « pourquoi donc des *majors* ? », posée de manière lancinante par tous ceux, nombreux chez les artistes, qui supposent qu'un monde de concurrence pure et parfaite leur procurerait de meilleures garanties d'exercice de leur créativité, la réponse technique est la suivante : les économies d'échelle sont là où sont les coûts fixes et le risque moral, dans la distribution et dans la promotion. Mais la question a une résonance très critique, et la réponse moins de certitude technique, quand sont rapprochés, à la manière de deux phénomènes quasi consanguins, la concentration oligopolistique et le *star-system*.

6. Robert H. FRANK et Philip J. COOK, *The Winner-Take-All Society*, New York, The Free Press, 1995.

Les choses seraient plus simples si le succès se laissait plus docilement fabriquer à coups de millions, vite amortis par les leviers de la distribution de masse et du matraquage audiovisuel. En réduisant l'incertitude quant au succès, on remédierait à la surproduction endémique, et l'on corrigerait les déséquilibres spectaculaires qu'elle provoque invariablement, avec ses 90 % de disques économiquement perdants, pour 10 % de gagnants. Depuis que l'économie s'est intéressée aux biens artistiques et culturels et donc, en réalité, depuis Adam Smith, Ricardo, Marx et Alfred Marshall, pour ne citer que quelques pères fondateurs intrigués par la création artistique, l'incertitude est le nœud de l'affaire. À bien des égards, l'économie des comportements et des choix en incertitude constitue le pivot d'une approche intégratrice, susceptible de relier l'analyse des marchés, des organisations, des carrières et du travail artistique⁷.

Le texte de X. Greffe fait de l'incertitude le cœur de son analyse de l'économie industrielle de la culture, en rappelant les caractéristiques de cette économie des extrêmes, telles que les a analysées A. de Vany⁸. Le phénomène le plus saillant est que les recettes et les profits y obéissent à une distribution de Pareto-Lévy, soit tout le contraire d'une distribution gaussienne, puisque la variance tend vers l'infini, et que les bifurcations vers le succès ou l'échec obéissent à une dynamique non linéaire⁹.

L'argument du *star-system* serait trompeur s'il conduisait à nier la dimension d'incertitude et les écarts de réussite qui s'attachent à la compétition et à sa matrice de loterie de gains. Rapprocher, d'un côté, l'argument de la distribution très asymétrique des probabilités de succès des artistes et de leurs producteurs, éditeurs, galeristes, et, de l'autre côté, l'argument de la concentration oligopolistique du marché conduit souvent à regretter que le succès ne se distribue pas également sur une grande quantité d'œuvres, voire équitablement sur la totalité de la production¹⁰.

7. C'est ce que j'avais montré dans « Rationalité et incertitude », *L'Année sociologique*, vol. 39, 1989, p. 111-151.

8. Arthur DE VANY, *Hollywood Economics. How Extreme Uncertainty Shapes the Film Industry*, Londres, Routledge, 2004.

9. Voir aussi Marc BOURREAU, Michel GENSOLLEN et Jérôme PERANI, « Les économies d'échelle dans l'industrie des médias », document de travail, 2001.

10. Curien et Moreau notent, un peu rapidement, que « la demande des consommateurs a une tendance naturelle à se concentrer sur un petit nombre de titres sous l'effet des modes et du bouche à oreille » : les

Il faut ici prendre soin de séparer deux sujets d'analyse :

- celui de la formation des écarts de valeur et de réputation, et des hiérarchies qui résultent de l'évaluation comparative des œuvres et des talents : ces écarts et ces hiérarchies sont l'expression de la compétition par l'originalité et par la faculté d'invention dans le système de production culturelle. Les regretter, ou les condamner, tout en célébrant la valeur d'originalité et la différenciation de la production des artistes, c'est se vouer à la contradiction : sans incertitude quant à la valeur de ce que chaque artiste entend produire, œuvre après œuvre, il n'y a pas d'innovation possible, puisque tout serait prévisible ; et sans incertitude quant au talent de tous ceux qui se vouent à l'activité créatrice, la compétition artistique serait vite privée de son carburant d'innovation, et les artistes vite privés des incitations à inventer et à se renouveler, puisque des règles aisément énonçables et applicables permettraient de trier sans ambiguïté parmi les prétendants au succès et à la carrière d'artiste, et de garantir que les vainqueurs seraient durablement féconds et inventifs ;
- tout autre est le problème de l'amplification des écarts : l'argument est alors que les *majors* sont en mesure de tirer le plus grand profit possible de l'écart, d'en accroître le rendement économique, selon le mécanisme bien connu identifié par S. Rosen dans son analyse de l'économie des « superstars » : servir des marchés élargis en obtenant par des investissements publicitaires, et par une surexposition des œuvres et des artistes un effet d'entraînement dont la profitabilité est potentiellement considérable¹¹.

Deux chiffres donnés par N. Curien et F. Moreau ont de quoi aiguïser l'attention : les *majors* consacrent 20 % de leurs ressources à rechercher des talents, les producteurs indépendants 60 % de leurs moyens : en d'autres termes, les producteurs indépendants vont à la pêche au talent pour stimuler l'innovation et la compétition par l'originalité (argument n° 1), alors que les *majors* se préoccupent surtout d'augmenter la profitabilité des écarts de réputation, en amplifiant leur exploitation (argument n° 2). Cette différence entre les investissements des indépendants et ceux des *majors* dans la production proprement dite existait

préférences seraient-elles totalement déterminées par les influences externes ? Et si, oui, comment seraient formées les préférences des prescripteurs, prescripteurs d'en haut (critiques, professionnels) et prescripteurs d'à côté (la bouche de X qui dit à l'oreille de Y, dans un groupe de pairs) ?

11. Sherwin ROSEN, "The economics of superstars", *American Economic Review*, vol. 75, 1981, p. 845-858.

probablement déjà dans les années 1960. Ce qui a changé est davantage la forme de la concentration, avec la constitution de groupes multimédias qui, comme naguère, produisent, distribuent leur production et celle d'autres producteurs, et contrôlent des maisons d'édition musicale (titulaires de droits protégés pour des durées sans cesse allongées) mais qui, bien plus que naguère, contrôlent des chaînes de radio et de télévision, et des réseaux d'exploitation commerciale (vente au détail, vente en ligne, téléchargement payant), pour agir directement sur les leviers d'amplification du succès.

Lorsque les deux questions évoquées à l'instant (différences de valeur, recherche de systèmes plus profitables d'exploitation des différences de valeur) sont superposées, surgit une question qui est invariablement posée, depuis plusieurs décennies : les *majors* sont-elles un mal radical, ou un mal nécessaire ? Ou bien les grandes firmes ont-elles une capacité supérieure à financer et à développer l'innovation, ne serait-ce qu'en tirant parti des relations complexes de contrôle et d'alliance qu'elles nouent avec de petites firmes ? Divers travaux ont tenté d'estimer l'impact de la concentration industrielle sur l'innovation artistique, en distinguant les vagues de flux et de reflux de la concentration sur le marché du disque dans le dernier demi-siècle¹². Les résultats de ces travaux apportent aux questions suscitées par la concentration oligopolistique des réponses fort nuancées, et contrastent avec la radicalité de l'argument critique qui postule l'étouffement de leur environnement concurrentiel par les entreprises dominantes : la structure « co-opétitive » des relations entre les grandes entreprises et la population des petites firmes, connue et identifiée depuis longtemps, impose à l'évidence de ne pas raisonner en termes binaires.

Les transformations technologiques récentes ont modifié ce questionnement classique. La révolution numérique sera-t-elle le levier de la déconcentration spectaculaire du secteur ? et sous quelles conditions, la concentration ou la déconcentration des industries culturelles ? La situation actuelle, telle qu'elle est décrite par N. Curien et F. Moreau, est claire : la concentration est toujours d'actualité, les données qu'ils pro-

12. Voir notamment Richard A. PETERSON et David G. BERGER, "Cycles in Symbol Production. The Case of Popular Music", *American Sociological Review*, vol. 40, 1975, p. 158-173 ; Paul D. LOPES, "Innovation and Diversity in the Popular Music Industry, 1969 to 1990", *American Sociological Review*, vol. 57, 1992, p. 56-71 ; Richard CAVES, *Creative Industries*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 2000.

duisent sur la concentration oligopolistique du marché du disque concernent bien l'année 2004 et non pas les années 1960 ou 1980. Mais quelle peut être la tendance ? Celle de l'amorce ou de l'accélération d'un processus de déconcentration du secteur ? Celle d'un bouleversement complet des modèles, qui peut conduire tout à fait logiquement à de nouvelles formes de concentration ?

Pour répondre, X. Greffe, N. Curien et F. Moreau s'attachent à décrire les changements dans les modèles de production et dans les comportements de consommation. N. Curien et F. Moreau examinent aussi l'émergence probable d'un nouveau modèle, en décrivant la convergence entre télécoms, médias et internet : ils relient les transformations technologiques aux convergences de marché et d'organisation qui redistribuent les rôles et conduisent les opérateurs de télécoms et les fournisseurs d'accès à internet et les fabricants de *hardware* à s'allier aux fournisseurs de contenus musicaux.

De proche en proche, on voit comment est ébranlée toute l'architecture de l'industrie musicale, qui était établie sur un système stable et séculaire de droits de propriété et sur une organisation bien partitionnée des relations entre production, distribution, promotion et consommation, avec ses quelques principes économiques de base – concentration en présence de coûts fixes élevés et d'économies d'échelle, importance du marketing et des activités de promotion pour réagir à la multiplication du nombre de titres mis en circulation par cette économie de variété, et pour resserrer les épreuves sélectives de la mise en comparaison des œuvres dont le consommateur ne peut connaître les caractéristiques qu'après les avoir déjà fréquentées, identifiées ou consommées *via* un média de masse, ou *via* les recommandations interpersonnelles. La révolution numérique lève l'obstacle de la distribution physique des biens et des coûts fixes générateurs de concentration, et suscite des comportements d'appropriation qui bousculent l'organisation des remontées financières vers les auteurs et les producteurs des œuvres, mettent en question la légitimité de la contrepartie monétaire de l'acte de consommation, et du droit patrimonial des ayants droit, et suscitent des utopies de production sans intermédiation (critique, marchande, commerçante). La chaîne de valeur se raccourcit entre les deux extrémités de la chaîne et l'opposition des intérêts devient plus frontale : ceux des auteurs et producteurs cherchant à faire rémunérer leurs créations et leurs services,

ceux des consommateurs capables d'accéder, légalement ou non, à une offre considérablement élargie par téléchargement et échange non marchands.

Ces *Journées d'économie de la culture* se sont tenues au mois de janvier 2006, au beau milieu d'une actualité législative agitée : il s'agissait de transposer une directive européenne sur le droit d'auteur, déjà adoptée sans difficultés majeures par la plupart des pays européens et qui, humeur française d'exceptionnalité oblige, a servi à réveiller les controverses anciennes sur la légitimité du droit d'auteur et sur la libre disposition des œuvres, au point de bousculer la mécanique gouvernementale et législative. Aux États-Unis, la controverse sur les effets de la révolution numérique avait fait rage depuis plusieurs années : l'industrie du disque et l'industrie du cinéma ont œuvré pour adapter la législation, imposer le téléchargement payant, décourager les échanges illégaux par les poursuites judiciaires et les sanctions. Les universitaires ont été invités à prendre parti, et se sont distribués entre ceux qui soutenaient la contestation des modèles anciens de l'économie et des droits de la propriété artistique, et ceux qui pronostiquaient l'émergence de nouveaux modèles d'affaires (*business models*) où les artistes et les producteurs demeureraient au cœur de l'industrie culturelle¹³. L'une des pierres de touche de la controverse concernait l'évaluation des effets du partage de fichiers (*file sharing*) sur les ventes de disques : une partie de main chaude entre économistes s'est jouée pour contester ou constater l'effet négatif du développement du téléchargement gratuit et des échanges pair à pair sur les ventes de phonogrammes. Le consensus semble s'être fait pour admettre que l'hypothèse d'une absence de lien causal entre le développement des échanges pair à pair et la baisse des ventes de disques, voire celle des effets positifs compensateurs du pair à pair sur les ventes était plutôt tirée par les cheveux¹⁴ : pourquoi donc acheter ce qu'on peut obtenir gratuitement, pochette non comprise ?

Que constate-t-on ? Les coûts fixes, du moins ceux de la distribution, sont spectaculairement réduits. Les ventes de disques ont chuté, mais le

13. Pour une revue de littérature récente, voir Marie CONNOLLY et Alan B. KRUEGER, "Rockonomics. The Economics of Popular Music", dans V. GINSBURGH et D. THROSBY (eds), *Handbook on the Economics of Art and Culture*, *op. cit.*

14. C'est notamment l'argument du *sampling* : l'échantillonnage que pratiquent ceux qui téléchargent des dizaines ou des centaines de titres musicaux leur permettrait de mieux assurer leur choix et donc d'acheter ce qu'ils préfèrent après avoir fait l'essai comparatif gratuitement – sorte de substitut à domicile de l'écoute chez le disquaire.

développement du téléchargement et des échanges gratuits pair à pair, en introduisant une alternative provisoirement exploitée comme une aubaine de gratuité, a agi surtout comme un levier d'accélération de la fin du cycle technologique qui affecte habituellement l'industrie du disque et qui voit les ventes décroître lorsque des technologies nouvelles émergent, abaissent les coûts de production et augmentent la variété de l'offre. Les ventes en ligne connaissent un essor spectaculaire mais sont, jusqu'ici, moins profitables, par unité de contenu vendue, que ne l'était la vente des disques et cassettes. Les dépenses de promotion des œuvres et des artistes progressent, mais moins vite qu'auparavant : le rendement du modèle traditionnel de promotion diminue, les prescripteurs prolifèrent. N. Curien et F. Moreau discernent l'avènement possible d'un modèle entièrement décentralisé de promotion, et pronostiquent, au-delà, un renouvellement du modèle actuellement dominant – celui du *star-system*, de l'oligopole, des prix élevés, de la distribution coûteuse, de techniques de promotion qui font levier pour créer des écarts vertigineux de performance marchande au bénéfice et entre des œuvres et des artistes préférés.

Les scénarios de la transformation de l'économie de la création musicale

Quels sont les scénarios possibles de ce renouvellement ? Risquons-nous à l'exercice en distinguant trois scénarios concurrents. Le premier, le plus radical, dessine un univers de production totalement atomisé, où d'innombrables producteurs de musique, ayant accès à des technologies de plus en plus puissantes et de moins en moins coûteuses à acquérir et à exploiter, produiraient à bas coût des œuvres instantanément diffusables et appropriables : une communauté de producteurs, en somme, qui se passerait de toutes les catégories d'intermédiaires qui réalisent le travail de mise en forme, de mise en concurrence et de mise en comparaison et d'évaluation des œuvres et des artistes. Dans ce scénario, la gratuité de l'accès aux biens diffusables par internet, véhiculés et échangés d'un terminal (micro-ordinateur, mobile, baladeur numérique, etc.) à tous les autres, imposerait sa loi, en dessinant une symétrie entre ceux qui échangent : tout bénéficiaire d'un échange peut être, à son tour, producteur d'un bien à livrer gratuitement. La chaîne des dons et contre-dons organiserait un univers de production sans friction (comparaison

envieuse, différences exploitables de talent) ni monétarisation, si ce n'est celle des équipements à se procurer initialement et à renouveler. Ce serait réinventer ce qui a souvent été présenté comme le comble de l'amour de l'art, celui du praticien amateur, enfin débarrassé de la délicate (et réputée aliénante) conversion de son acte créateur en création de valeur.

Dans un deuxième scénario, celui qui inspire les promoteurs du système de licence légale ou de licence globale, les internautes copient et échangent librement des œuvres, à des fins non commerciales, et, en contrepartie, versent une rémunération mensuelle ou annuelle forfaitaire à leur fournisseur d'accès. La gestion et la répartition des sommes collectées aux artistes et producteurs ayants droit sont opérées par une ou plusieurs sociétés de gestion des droits. La complexité technique et le coût d'une reconstitution fidèle des consommations dématérialisées à partir desquelles seraient réparties, selon une stricte proportionnalité, les rémunérations aux ayants droit, seraient sensiblement supérieurs à ceux de la gestion actuelle des droits patrimoniaux, qui opère déjà approximativement, sur la double base de mesures effectives et de sondages représentatifs des usages. Le capital des sommes collectées pour rémunérer les ayants droit serait donc très vraisemblablement réparti beaucoup moins exactement que si la rémunération individuelle de chaque artiste et producteur était strictement indexée sur la fréquence d'écoute et sur l'intensité de circulation et d'appropriation de chaque œuvre musicale. Le rapport plus incertain entre la réalité foisonnante des échanges et des consommations de musique et l'affectation des rémunérations équivaldrait à répartir l'enveloppe globale des droits prélevés forfaitairement selon une formule d'économie administrée, qui systématiserait et consacrerait la double formule déjà existante : gestion distributive d'une fraction du capital des rémunérations forfaitaires collectées en fonction de la réalité approchée des diffusions et des consommations, et partage redistributif de l'autre fraction du capital entre tous les artistes et tous les producteurs. C'est la philosophie plus égalitaire de la revendication portée par tous ceux qui, en soutenant le principe de licence légale ou globale, cherchent à mutualiser les risques de la création en socialisant la rémunération des artistes : il est aisé d'imaginer que la double articulation, distributive et redistributive, de la répartition des fonds collectés deviendrait le levier d'une économie politique de l'arbitrage entre inéga-

lités de marché (de consommation) et égalités (de correction des forces du marché). Le droit d'auteur serait conduit par la révolution numérique à jouer le rôle que joue aujourd'hui le subventionnement.

Le troisième scénario prend acte de la fin programmée de la vente des biens physiques (CD, DVD, cassettes) et pousse au développement de la distribution payante *via* internet, par un système de licence et de distribution sous licence : le producteur et l'auteur obtiennent du consommateur la contrepartie monétaire exacte de la consommation finale autorisée, et limitée à l'usage privé ; la distribution est assurée par le producteur ou par un distributeur gestionnaire de plates-formes de téléchargement. Le scénario adapte la gestion antérieure des droits de propriété à la nouvelle donne technologique, moyennant contrôle, répression des illégalités transgressant les frontières de l'usage privé, fixation de prix unitaires d'achat attractifs et soutien d'une proportion élevée d'artistes et de producteurs.

Ce dernier scénario applique les mécanismes fondamentaux d'une économie marchande à la nouvelle donne technologique : droits de propriété, tarification proportionnée à l'utilité finale retirée par le consommateur, comptabilisation des actes d'achat du consommateur et des actes de vente du producteur, constitution d'une chaîne de valeur incluant l'artiste qui est détenteur du monopole sur son œuvre, le producteur qui finance une partie du travail de création, édite le bien produit, promeut celui-ci et fournit des services à l'artiste, le distributeur, le prescripteur (journaliste, critique). Il n'est viable que si un prix d'équilibre est défini alors que le contexte peut demeurer durablement celui du contournement des règles, ou d'une incertitude sur la législation à l'égard de celles-ci, et que l'accès gratuit au bien (le piratage) se maintient donc durablement, concurremment au téléchargement payant. Ceci implique de redéfinir l'objet de la transaction payante pour la rendre difficilement substituable au bien gratuitement accessible, en associant à la fourniture des contenus un ensemble de prestations susceptibles d'établir une relation de service avec le consommateur (informations, interactivité, souscription préférentielle à des concerts de l'artiste, etc.) et de consolider sa disposition à payer.

Le deuxième scénario, de la licence légale, doit, pour être viable, parvenir à résoudre en particulier une difficulté qui pourrait fort bien n'être

pas simplement technique : celle d'allouer efficacement aux artistes les rémunérations tirées des prélèvements forfaitaires auprès des constructeurs de *hardware* et *software*, des fournisseurs d'accès et des médias véhiculant la propagation de leurs œuvres. De deux choses l'une. Soit les usages privés et publics des œuvres musicales, audiovisuelles et cinématographiques *via* l'ensemble des supports de téléchargement et d'écoute sont correctement mesurés et décomposables artiste par artiste et œuvre par œuvre, et l'outil d'analyse de ces usages s'apparenterait dès lors assez vite à une gestion centralisée de droits et de rémunérations individualisables, qui entrerait en concurrence avec une gestion non centralisée, opérée par les producteurs et les artistes s'ils peuvent choisir de se situer hors du champ d'une délégation mutualisée des droits à distribution et rémunération telle que l'impose le système de la licence légale. La concurrence par les prix et par la qualité des services proposés respectivement par la gestion mutualisée et par la gestion directe fera la différence. Soit la mesure effective des flux précis de téléchargement et d'échange se révèle impossible, ou procéduralement trop coûteuse et trop exposée à contestation : la question est alors posée de la désincitation à l'activité créatrice. Un vendeur (un artiste ou un couple artiste-producteur) qui serait dans l'incapacité d'obtenir pour son activité créatrice une compensation monétaire ajustée à la valeur de sa production, telle que permet de la mesurer la consommation effective de son œuvre, parmi toutes celles avec lesquelles elle est en concurrence, auprès du public, pourrait être efficacement concurrencé par un autre artiste ou par un autre couple artiste-producteur moins talentueux, et/ou plus expéditif dans la production de son bien, si, comme la probabilité peut en exister fortement dans un système de licence légale, la répartition des contreparties monétaires pour le travail respectif des deux concurrents était très imparfaitement corrélée avec la différence de qualité (mesurée à l'intensité de consommation) entre les deux biens. Si deux vendeurs qui produisent des biens de valeur différente sont rémunérés de manière trop semblable, l'artiste talentueux et le producteur qui auraient pris soin d'investir dans l'élaboration finale de l'œuvre seraient chassés du marché par des artistes moins talentueux et des producteurs moins dépensiers.

Quant au premier scénario, il s'apparente à une vision communautaire de l'activité de création. En forçant un peu le trait, nous pouvons dis-

cerner dans les contributions de X. Greffe, de N. Curien et F. Moreau un penchant pour ce nouveau modèle d'organisation de l'activité créatrice. Les trois auteurs suggèrent en effet, dans leurs conclusions, que les technologies et leurs convergences pourraient avoir pour propriété quasi magique de résoudre simultanément les trois apories des marchés culturels :

- amplifier et modifier la consommation jusqu'au point où elle atteindrait à une sorte de parfaite information des consommateurs sur les œuvres, grâce à un échantillonnage illimité leur permettant de tester tout ce qui peut les intéresser, avant d'accorder leur préférence à tel artiste ou à tel morceau. La consommation cesserait alors d'être influencée par la publicité sur les artistes stars et le rendement du marketing promotionnel serait devenu fortement décroissant ou nul ;
- les artistes seraient plus nombreux, puisque les coûts de production s'abaisseraient sans cesse, et que les pratiques créatives offriraient des possibilités sans cesse plus larges de recombinaison, de mélanges, de collage, d'hybridation à partir de la production existante, en allégeant ainsi le coût de l'invention. Les artistes seraient moins inégalement exposés à l'attention du public et les technologies auraient pour propriété de rétablir ainsi une distribution gaussienne des réputations : à la concurrence très inégalitaire orchestrée par les grandes firmes se substitueraient des variations de faible amplitude autour d'une valeur réputationnelle moyenne ;
- le bien-être social serait augmenté : une production et une consommation plus abondantes et plus diverses, un prix d'accès aux œuvres plus bas à l'unité, pour des unités de consommation plus aisément divisibles (un titre au lieu d'un album, trente secondes de musique pour la sonnerie de son mobile plutôt qu'un titre entier, etc.), et, logiquement, une réduction spectaculaire des inégalités de réussite et une extinction des rentes réputationnelles.

Les *majors* piqueraient du nez, et les étoiles du système pâlieraient. La vision est bien celle d'une communauté de créateurs entrepreneurs indépendants, et d'une communauté de consommateurs fortement interconnectés et s'échangeant sans contraintes à peu près tout. Mieux, l'écart entre producteur et consommateur se réduirait et la barrière pour passer de l'état de consommateur à celle d'artiste créateur et producteur mettant en circulation ses œuvres s'abaisserait jusqu'à voisiner le zéro. Or

c'est là très exactement ce que Marx imaginait : une communauté d'artistes créateurs n'étant plus mis en rivalité par les comparaisons évaluatives des consommateurs, car la disjonction producteur/consommateur disparaîtrait progressivement¹⁵.

La formation des revenus des artistes

Un problème majeur est abordé trop allusivement par les deux textes dans leurs pages finales : celui des revenus des artistes. Sans prendre réellement position, N. Curien et F. Moreau paraissent préférer la solution de la licence légale qui correspond plus aisément au modèle communautaire. Quant à X. Greffe, il combat l'argument du renforcement du droit d'auteur qui est brandi pour protéger les intérêts des artistes contre les pirateries de la révolution numérique, et il propose d'augmenter la part de la rémunération de l'acte créateur qui vient des bourses, des prix, des subventions, des aides publiques, ce qui reviendrait à étendre à toute la sphère musicale ce qui a été inventé pour soutenir la production musicale qui est, en moyenne, la plus dépourvue de valeur marchande immédiate, à savoir la création musicale savante. Mais n'est-ce pas invoquer alors des dispositifs qui ont été soumis à vive critique par X. Greffe lui-même dans la première partie de son texte ?

Un résultat curieux apparaît alors. La vision plus communautaire de la vie d'artiste pourrait conduire à éliminer l'incertitude et ses effets inégalitaires : au moment où les charges fixes de distribution et de promotion des disques seraient considérablement allégées par la dématérialisation des œuvres en flux de signaux numériques délivrables à coût infime, c'est le financement de la création qui se muerait en coût fixe, dès lors qu'il s'agirait de garantir, d'une manière ou d'une autre, une rémunération équitable aux artistes. C'est là une conséquence ultime de la transformation des mondes artistiques en une communauté de créateurs, qu'aucune relation de concurrence, arbitrée par les lois du marché et les diktats des *majors*, ne saurait troubler dans leur activité. Commentant l'utopie marxienne, G. Cohen et J. Elster¹⁶ ont mis en évidence les conditions postulées par cette vision communautaire : chaque créateur

15. Pierre-Michel MENGER, « Égalités et inégalités dans l'activité créatrice. Durkheim, Marx et Rawls devant l'individualisme artistique », *Revue européenne des sciences sociales*, t. XLII, n° 129, 2004, p. 225-235.

16. George A. COHEN, *Karl Marx's Theory of History*, Princeton, Princeton University Press, 2000 (1^{re} éd. 1978) ; Jon ELSTER, *Making Sense of Marx*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985.

devrait être indifférent à une quelconque appréciation des résultats de son travail par autrui, parce que cette évaluation serait immanquablement porteuse des germes de la comparaison hiérarchisante. Chaque individu déploierait ses talents sans craindre de les voir asservis à une demande sociale : en d'autres termes, il s'agirait d'une société sans interactions ni intersubjectivité, d'une société de « monades », selon le motif leibnizien. Corrélativement, la possibilité de l'échec serait abolie, et la réussite, devenue certaine, serait le terme normal de chaque entreprise créatrice. Le plus sûr moyen d'obtenir que chacun soit indifférent à la valeur relative de sa performance, et ne se réjouisse que d'une performance absolue, n'est-il pas, en effet, de postuler que tous les individus ont la même dotation en talents créateurs, ou le même potentiel de créativité, pour adopter le vocabulaire le plus répandu aujourd'hui ?

Dans l'histoire, quelle qu'ait été l'organisation dominante de la vie artistique, la concurrence a toujours été présente, selon des règles et des intensités variables, et au prix d'équilibres changeants entre les normes collectives de contrôle et l'individualisation distinctive de l'activité créatrice. De diverses manières, les épreuves sélectives, les comparaisons hiérarchisantes, les palmarès et leurs lots inégaux sont allés de pair avec les valeurs cardinales de l'activité – la nouveauté et l'individualisation expressive du travail créateur. Réussir ou échouer ne dépendent pas simplement de l'appréciation personnelle par le créateur du degré d'accomplissement de son travail, hors de tout repère comparatif et de toute référence à des jugements esthétiques ; et l'originalité, ou le manque d'originalité, de l'invention individuelle n'ont de sens que dans un monde de comparaison. En ce sens, la concurrence n'est pas séparable de la dimension d'incertitude, qui, comme nous l'avons souligné plus haut, avec X. Greffe, est le pivot des activités créatrices. La concurrence caractérise assurément un système de transaction et de détermination des valeurs et des prix, mais nous pouvons dire tout aussi précisément qu'elle structure la relation d'incertitude dans les interactions et les interdépendances avec autrui (pairs, professionnels du monde d'activité considérée, public). Les régimes d'invention artistique sont, en ce sens, appariés à des régimes de gestion de l'incertitude.

X. Greffe comme N. Curien et F. Moreau invoquent aussi une autre source de revenus, celle que procurent aux artistes leurs prestations en concert. Celle-ci leur permettrait de tirer parti de la notoriété obtenue

via internet, et *via* son filet d'échanges communautaires d'informations et de prescriptions entre pairs. L'argument a été souvent avancé : la notoriété acquise auprès des internautes pourrait se monnayer efficacement sur le marché des concerts. Mais le marché des concerts ne serait-il pas concurrentiel ? Un travail récent d'A. Krueger montre en réalité que les prix des concerts des vedettes ont grimpé en raison du report de leurs espérances de gains sur ce marché, pendant que les gains liés aux ventes de disques baissaient¹⁷. Pour retrouver la vision communautaire qui consonoit avec le modèle de rémunération impliqué par la licence légale, l'activité sur le marché des concerts devrait engendrer un fort niveau de redistribution entre les artistes. Or, c'est bien ainsi qu'est conçue toute l'organisation de l'activité professionnelle des musiciens en régime d'emploi intermittent. Les musiciens français de pop, rock, jazz, rap, etc. financent massivement leurs activités non pas principalement par les avances sur recettes des producteurs phonographiques (à l'exception de quelques poignées de vedettes) et par les droits d'auteur liés aux diffusions de leurs musiques par les médias de masse, mais bien davantage par l'imbrication entre leurs cachets de concert et l'indemnisation par l'assurance-chômage de leur temps chômé (plusieurs fois supérieur en volume annuel à leur temps d'emploi). Or, cette indemnisation est très exactement considérée comme le mécanisme communautaire d'assurance contre le risque, suffisamment égalitaire et redistributif pour que soient tolérés des niveaux élevés d'inégalité des revenus du travail procurés par un marché réputationnel de l'emploi par contrat court. Les indemnisations du chômage imbriqué à l'emploi par le régime d'activité intermittente constituent en quelque sorte le socle relativement égalitaire par-dessus lequel s'échafaudent les inégalités réputationnelles et les inégales chances de gains qu'elles suscitent¹⁸. En faisant jouer au marché des concerts le rôle de financeur du travail des artistes, en contrepartie d'un accès illimité aux œuvres, à prix très réduit pour les consommateurs, *via internet*, X. Greffe, N. Curien et F. Moreau en appellent, de fait, à la socialisation des coûts du travail artistique qui est au cœur des déséquilibres assurantiels du régime d'emploi intermittent.

17. Alan B. KRUEGER, "The economics of real superstars: the market for rock concerts in the material world", *Journal of Labor Economics*, vol. 23, 2005, p. 1-30.

18. P.-M. MENGER, *Les intermittents du spectacle. Sociologie d'une exception*, Paris, Éd. de l'EHESS, 2005, p. 84-86.

Une conclusion (mal)sonnante

Selon les indications que rapportent N. Curien et F. Moreau, le seul marché des sonneries musicales pour téléphones mobiles représentait en 2005 un chiffre d'affaires mondial de près de cinq milliards de dollars. La précision est piquante, dans ces journées qui sont affaire d'économie, certes, mais d'économie de la culture : en se numérisant, la musique devient un bien commun, ou plutôt, doit-on dire, un bien vraiment très commun. Mais sommes-nous encore en présence de musique et de culture artistique ? Adorno et Horkheimer, qui furent les pionniers de l'analyse critique des industries culturelles, n'auraient pas manqué, s'ils étaient parmi nous, d'y voir une manière de pavlovisme sonore, qui entretient avec l'art musical des liens aussi ténus artistiquement qu'ils sont lucratifs pour les opérateurs de téléphonie. À bon entendeur...