

Synthèse de l'étude sur l'évaluation de la répartition des rémunérations entre producteurs phonographiques et artistes - interprètes

4 Juillet 2017



Direction générale des médias et
des industries culturelles

1

Cadre méthodologique

2

Volet 1 « Indépendants » : Analyses Contractuelle & Financière

3

Volet 2 « Majors » : Analyses Contractuelle & Financière

1 Contexte | Une méthodologie définie d'un commun accord entre les producteurs phonographiques et les artistes-interprètes

Depuis le 9 novembre 2015 (date de la première réunion de travail), les parties prenantes à l'étude ont travaillé à la définition de la méthodologie d'analyse d'un échantillon de contrats représentatifs de la production phonographique française commercialisée en 2014.

Les réunions de travail et de co-construction méthodologique ont permis de définir :

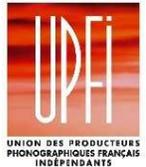
- **Les grands axes d'analyse :**
 - Une analyse des dispositions contractuelles et des taux de redevance pratiqués pour chaque mode d'exploitation
 - Une analyse financière dite « P&L » de rentabilité des productions phonographiques
- **Le périmètre de l'analyse :**
 - Construction et validation par les parties prenantes des grilles d'analyse définissant les indicateurs contractuels (typologie des contrats, taux de redevance par mode d'exploitation, assiettes des redevances et des abattements, cachet d'enregistrement et avances) et financiers* (revenus liés aux exploitations physique et digitale, revenus *licensing* et aides à la production observés, sur une période comprise entre 18 et 30 mois en fonction de la date de première commercialisation)
 - Validation du périmètre des revenus et coûts à prendre en compte dans le cadre de l'analyse financière (exclusion du « back-catalogue », des droits voisins, des revenus tirés de contrats de production scénique et d'édition, etc.). Les taux de rentabilité calculés sur la base de cette analyse se conçoivent sur un périmètre de revenus délimité (i.e. l'ensemble des revenus des producteurs n'a pas été intégré)
 - Validation des taux de frais généraux producteurs et artistes à intégrer dans le cadre de l'analyse financière
- **Les échantillons de contrats à analyser :**
 - Définition des indicateurs de représentativité des échantillons (type de contrat, ancienneté du contrat, ventes réalisées par les projets)
 - Constitution de deux échantillons distincts de contrats de producteurs majors et indépendants

*** Précaution méthodologique :**

L'assiette de calcul des redevances diffère selon que le producteur s'autodistribue ou non. En cas de distribution par un tiers, ce qui est en général le cas pour les producteurs indépendants, l'assiette est nette des coûts de distribution, ce qui n'est pas le cas des majors qui sont toutes autodistribuées. Les taux des deux études ne sont par conséquent pas directement comparables.

LES PARTIES PRENANTES À L'ÉTUDE AYANT PARTICIPÉ AU CADRAGE MÉTHODOLOGIQUE

*Union des Producteurs
Phonographiques
Français Indépendants*



*Syndicat National de
l'Édition
Phonographique*



*Fédération nationale
des Labels
Indépendants*



*Guilde des artistes de la
musique*



*Société civile pour
l'administration des
Droits des Artistes et
Musiciens Interprètes*



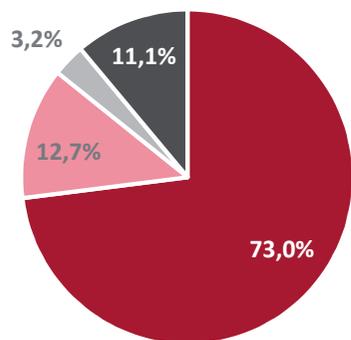
Echantillon | Méthodologie de constitution de l'échantillon de producteurs indépendants validé par l'ensemble des parties prenantes

Méthodologie de constitution de l'échantillon des producteurs indépendants

- L'échantillon producteurs indépendants a été réalisé à partir de projets phonographiques proposés par les seize producteurs participant à l'étude membres de l'UPFI et de la FELIN. Il n'a pas été construit de sorte à être strictement représentatif de l'ensemble de la production phonographique (majors et indépendants) du fait de l'absence de vision complète de la production phonographique française en 2014 (le panorama de l'institut GFK ne couvre pas l'ensemble de la production phonographique des producteurs indépendants).
- Cet échantillon, de taille proche de l'échantillon Majors, peut néanmoins être considéré comme étant représentatif (62 projets).

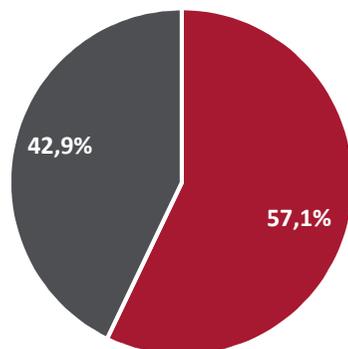
Analyse de la composition de l'échantillon constitué par l'UPFI et la FELIN

INDICATEUR N°1 : SEUILS DE VENTE



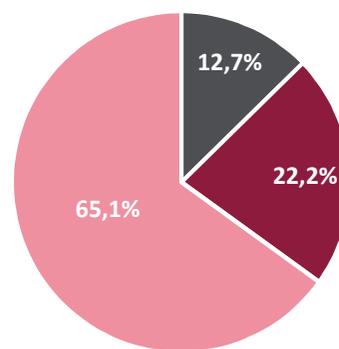
0 à 10k ventes
10k à 20k ventes
20k à 30k ventes
+ de 30k ventes

INDICATEUR N°2 : TYPE DE CONTRAT



Contrat de licence
Contrat d'exclusivité

INDICATEUR N°3 : ANCIENNETÉ DU CONTRAT



Depuis 2013
2010, 2011, 2012
Avant 2010

Réserve Méthodologique : Certains résultats et analyses de l'étude sur les producteurs indépendants (ex. avances versées aux artistes-interprètes, abattements, paliers des taux de redevance) ne pourront être interprétés comme une pratique générale des « indépendants », l'échantillon regroupant un ensemble de producteurs de tailles (TPE / PME) et de modèles économiques différents.

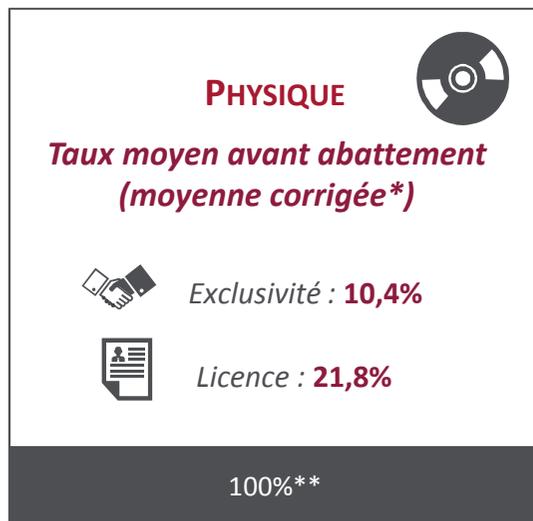
SEIZE PRODUCTEURS INDÉPENDANTS PARTIES PRENANTES À L'ÉTUDE



2 Analyse contractuelle | Cartographie des principaux taux de redevance par mode d'exploitation analysés par type de contrat (licence / exclusivité)



 Données issues de l'analyse de l'échantillon de 62 projets « Indépendants » - 2014

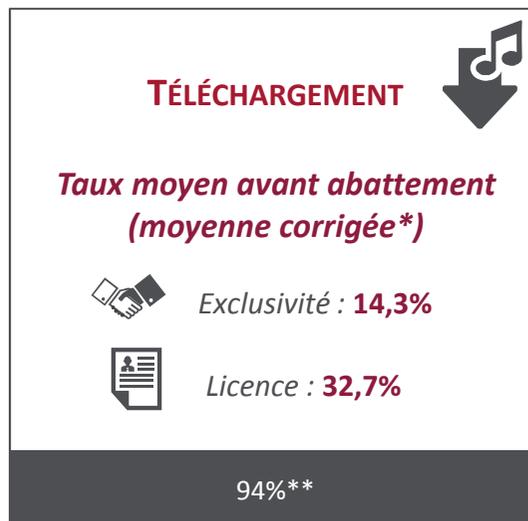


Assiettes de reversement***
Exclusivité et licence

PGHT (prix de gros hors taxe) :
30% des contrats

PGHT base BIEM (Bureau International de l'Édition mécanique) :
55% des contrats

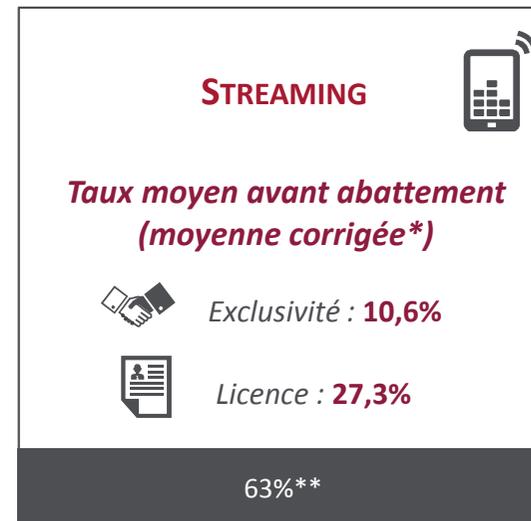
Revenus nets perçus par la société :
15% des contrats



Assiettes de reversement***
Exclusivité et licence

PGHT :
30% des contrats

Revenus nets perçus par la société :
70% des contrats



Assiette de reversement***
Exclusivité et licence

Revenus nets perçus par la société :
100% des contrats

* Moyenne corrigée : correspond à la moyenne des taux présentant une homogénéité satisfaisante en termes statistiques. Elle reflète les taux les plus typiques en excluant une minorité de taux extrêmes non représentatifs.

** Part des contrats concernés

*** Assiettes sur la base desquelles sont calculées les redevances.

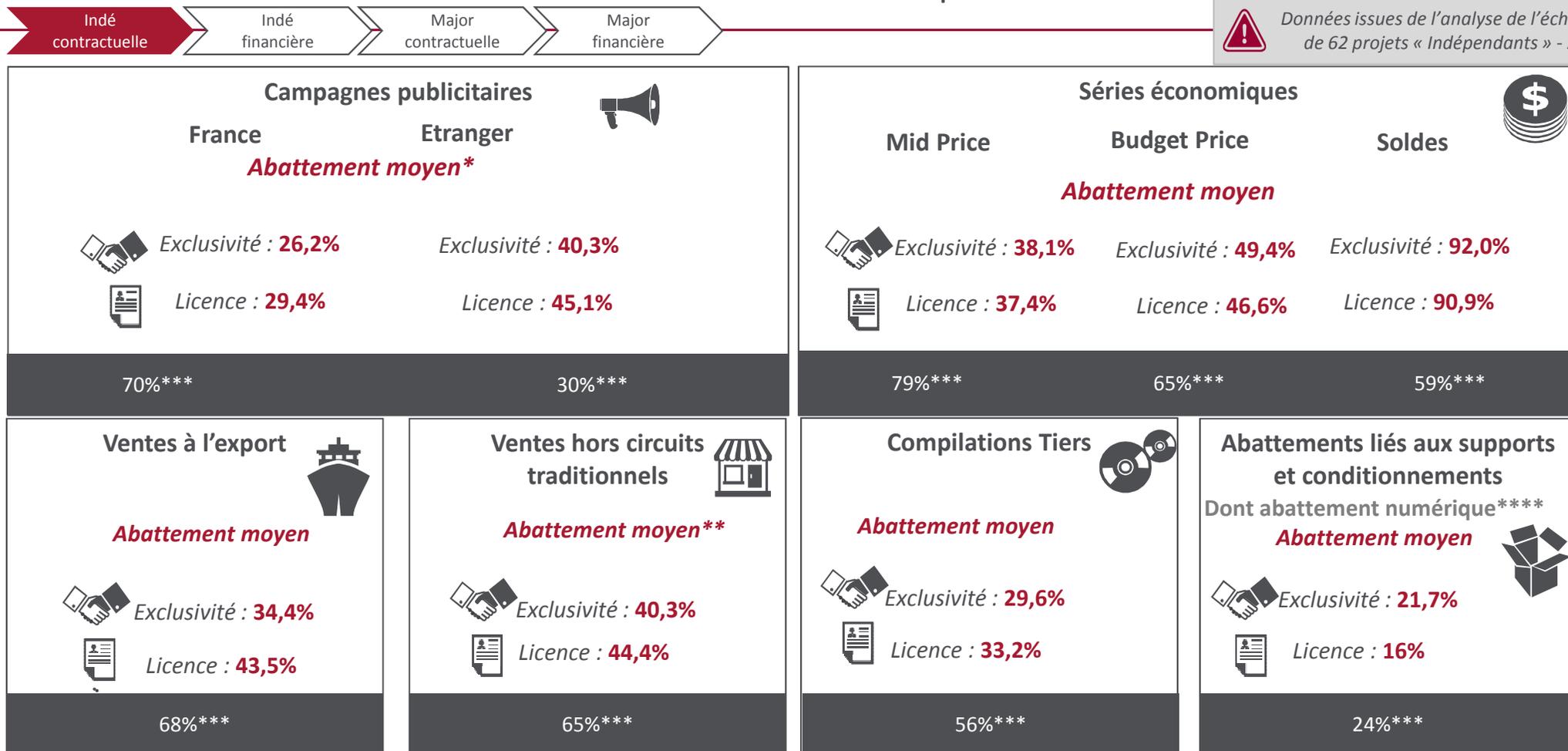
Précision méthodologique : les moyennes indiquées ont été calculées à partir des taux uniques (pour les contrats ne prévoyant pas de modulation du taux en fonction de paliers de vente) et des taux du premier palier (pour les contrats prévoyant une modulation en fonction de paliers de vente). En effet, la plupart des albums ne dépassent pas ce premier palier. Elles correspondent aux taux contractuels avant abattement.

Réserve méthodologique : L'ensemble des moyennes ne sauraient être représentatives de la pratique de l'ensemble des producteurs indépendants du fait d'un échantillon Indépendants qui regroupe différents types de structures (TPE / PME) et donc de pratiques.

Direction générale des médias et des industries culturelles – 4 Juillet 2017

2 Analyse contractuelle | Cartographie des abattements présents au sein des dispositions contractuelles des contrats d'exclusivité et de licences indépendants

 Données issues de l'analyse de l'échantillon de 62 projets « Indépendants » - 2014



*Moyenne calculée sur les taux uniques et les taux du premier palier

**Moyenne du taux générique

***Part des contrats prévoyant contractuellement cet abattement spécifique

**** Le point 5.4. du protocole d'accord du 2 novembre 2015, relatif aux abattements contractuels prévoit que : « La fixation des abattements contractuels respectera les principes suivants : (i) abattements fixés à un niveau raisonnable, et correspondant à des motifs dûment justifiables dans le cadre d'une exploitation numérique, par la mise en œuvre d'actions spécifiques ; (ii) absence d'abattements structurels (non justifiés par une action spécifique) liés aux exploitations numériques ; (iii) prise en compte pour le calcul des abattements des dépenses nettes effectivement engagées par les producteurs de phonogrammes (exemple des campagnes publicitaires). »

Certains contrats étudiés ayant été conclus avant cette date, incluent cet abattement.

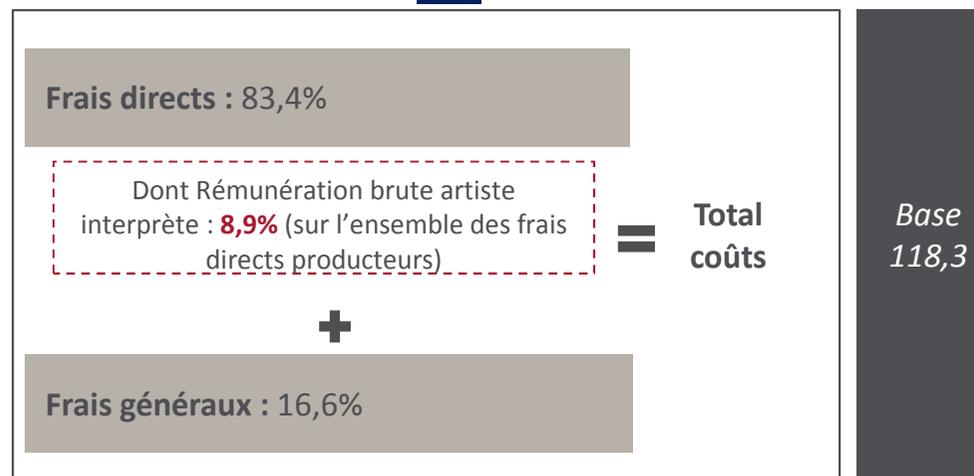
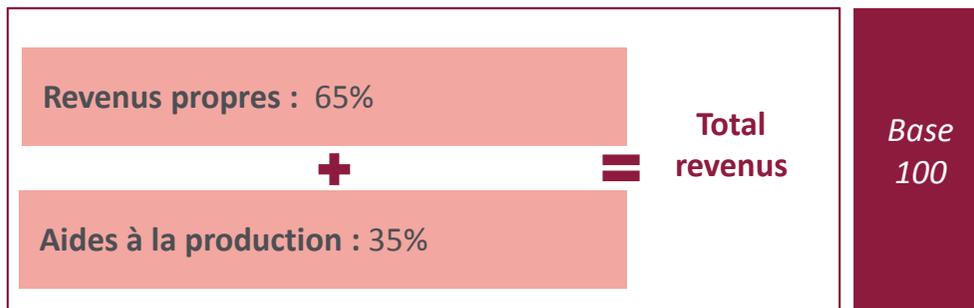
Réserve méthodologique : Les moyennes ne sauraient être représentatives de la pratique de l'ensemble des producteurs indépendants du fait d'un échantillon Indépendants qui regroupe des projets développés par différents types de structures (TPE / PME) dont les pratiques contractuelles ne sont pas homogènes.

Analyse financière | Rentabilité des productions indépendantes d'albums de nouveautés (contrats d'exclusivité et de licence)



 Données issues de l'analyse de l'échantillon de 62 projets « Indépendants » - 2014

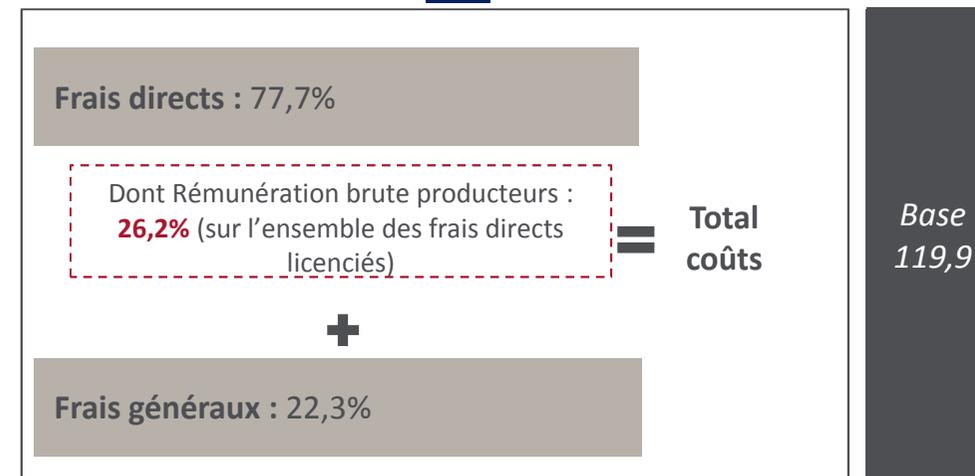
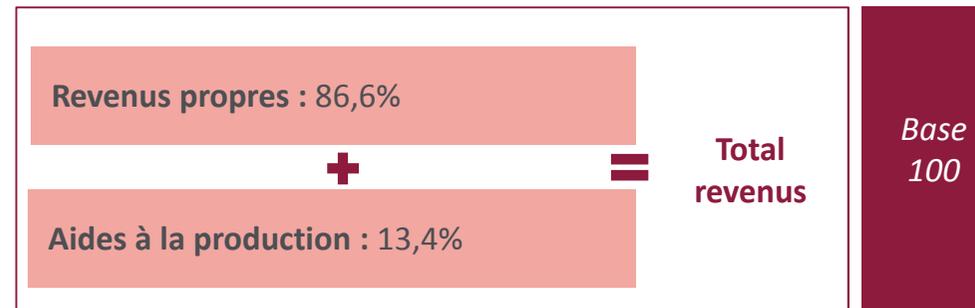
ANALYSE P&L DES PROJETS RÉGIS PAR UN CONTRAT D'EXCLUSIVITÉ



Marge Base* -18,3

*Moyenne corrigée (i.e. moyenne des taux présentant une homogénéité satisfaisante en termes statistiques) : 89% des contrats pris en compte

ANALYSE P&L DES PROJETS RÉGIS PAR UN CONTRAT DE LICENCE



Marge Base* -19,9

*Moyenne corrigée (i.e. moyenne des taux présentant une homogénéité satisfaisante en termes statistiques) : 85% des contrats pris en compte

Analyse financière | Répartition des revenus générés (hors aides à la production) dans le cadre d'un projet régi par un contrat d'exclusivité ou d'un contrat de licence



Données issues de l'analyse de l'échantillon de 62 projets « Indépendants » - 2014

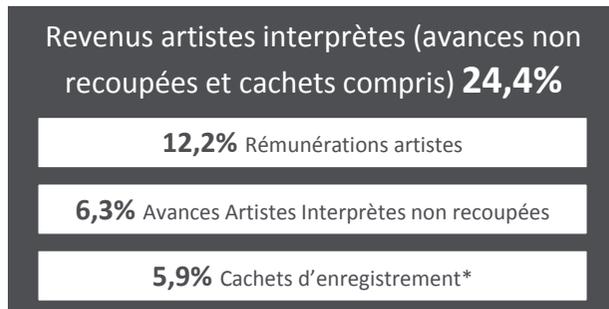
CONTRAT D' EXCLUSIVITÉ



Base 100 de l'ensemble des revenus propres des producteurs pour tout mode d'exploitation

Chiffre d'Affaires Producteurs
100%

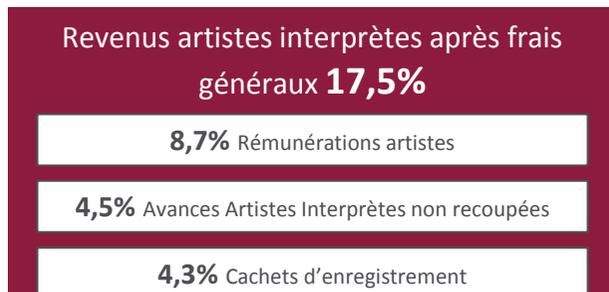
Part des revenus reversés aux artistes-interprètes sur l'ensemble du chiffre d'affaires (moyenne des éléments homogènes intégrant 91,7% des contrats de l'échantillon)



* Ce taux est surestimé dans la mesure où certains producteurs indépendants ont intégré l'ensemble des cachets d'enregistrement et pas seulement ceux des artistes-interprètes.

Frais généraux artistes **-28%**

Application du taux de 28% de frais généraux artistes (taux forfaitaire calculé par la GAM et l'ADAMI, validé par les parties prenantes et incluant : management, juridiques et autres frais)



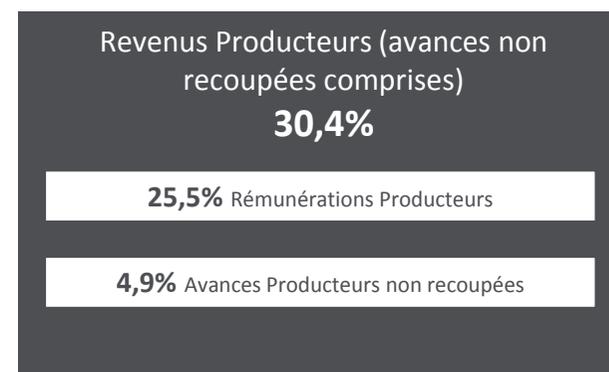
CONTRAT DE LICENCE



Base 100 de l'ensemble des revenus propres des licenciés pour tout mode d'exploitation

Chiffre d'Affaires Licenciés
100%

Part des revenus reversés aux Producteurs sur l'ensemble du chiffre d'affaires (moyenne des éléments homogènes intégrant 92,7% des contrats de l'échantillon)



Méthodologie :

- La part des revenus producteurs nets ne peut pas être définie en appliquant le taux forfaitaire de frais généraux de 28% pour les contrats de licence puisque les revenus sont reversés par le licencié au producteur, et non directement à l'artiste (dont la rémunération est fixée dans son contrat avec le producteur et non directement avec le licencié), et que le producteur assume les frais d'enregistrement mais pas de promotion ni de marketing.
- Les avances perçues sont rapportées en % aux chiffres d'affaires producteurs sans qu'il y ait de corrélation
- Dans le cadre des contrats de licence, les revenus producteurs n'intègrent pas les éventuelles aides producteur perçues

L'assiette de calcul des redevances diffère selon que le producteur s'autodistribue ou non. En cas de distribution par un tiers, ce qui est en général le cas pour les producteurs indépendants, l'assiette est nette des coûts de distribution, ce qui n'est pas le cas des majors qui sont toutes autodistribuées. Les taux des deux études ne sont par conséquent pas directement comparables.

Analyse financière | Répartition des revenus générés (avec aides à la production) dans le cadre d'un projet régi par un contrat d'exclusivité ou d'un contrat de licence



 Données issues de l'analyse de l'échantillon de 62 projets « Indépendants » - 2014

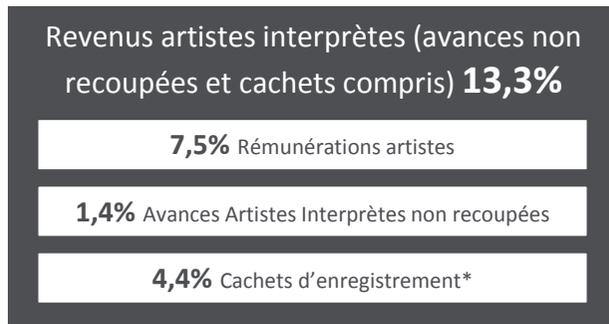
CONTRAT D' EXCLUSIVITÉ



Base 100 de l'ensemble des revenus propres des producteurs pour tout mode d'exploitation et des aides perçues

Chiffre d'Affaires Producteurs + Aides perçues : **100%**

Part des revenus reversés aux artistes-interprètes sur l'ensemble du chiffre d'affaires (moyenne des éléments homogènes intégrant 91,7% des contrats de l'échantillon)

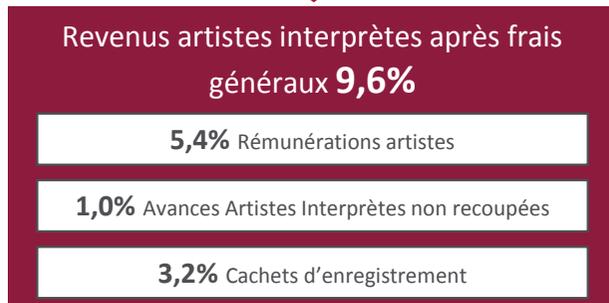


* Ce taux est surestimé dans la mesure où certains producteurs indépendants ont intégré l'ensemble des cachets d'enregistrement et pas seulement ceux des artistes-interprètes.

Frais généraux artistes

-28%

Application du taux de 28% de frais généraux artistes (taux forfaitaire calculé par la GAM et l'ADAMI, validé par les parties prenantes et incluant : management, juridiques et autres frais)



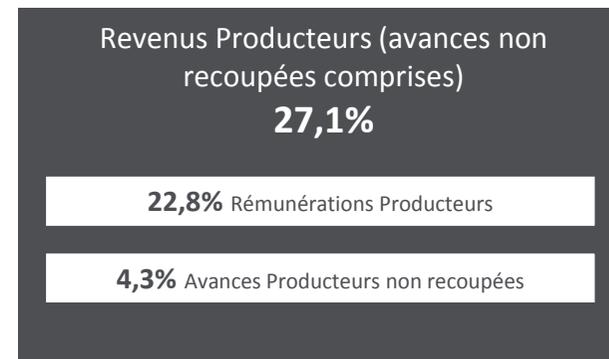
CONTRAT DE LICENCE



Base 100 de l'ensemble des revenus propres des licenciés pour tout mode d'exploitation et des aides perçues

Chiffre d'Affaires Licenciés + Aides perçues : **100%**

Part des revenus reversés aux Producteurs sur l'ensemble du chiffre d'affaires (moyenne des éléments homogènes intégrant 92,3% des contrats de l'échantillon)



Méthodologie :

- La part des revenus producteurs nets ne peut pas être définie en appliquant le taux forfaitaire de frais généraux de 28% pour les contrats de licence puisque les revenus sont reversés par le licencié au producteur, et non directement à l'artiste (dont la rémunération est fixée dans son contrat avec le producteur et non directement avec le licencié), et que le producteur assume les frais d'enregistrement mais pas de promotion ni de marketing.
- Les avances perçues sont rapportées en % aux chiffres d'affaires producteurs sans qu'il y ait de corrélation
- Dans le cadre des contrats de licence, les revenus producteurs n'intègrent pas les éventuelles aides producteur perçues

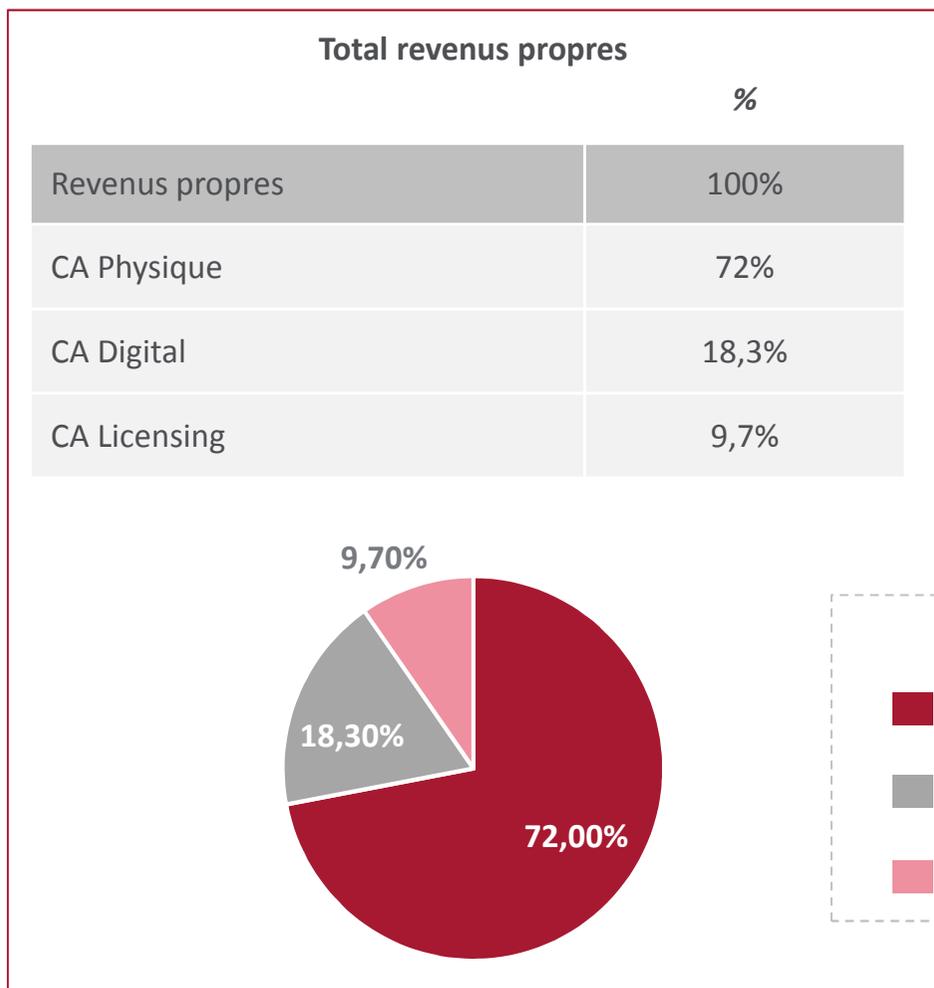
L'assiette de calcul des redevances diffère selon que le producteur s'autodistribue ou non. En cas de distribution par un tiers, ce qui est en général le cas pour les producteurs indépendants, l'assiette est nette des coûts de distribution, ce qui n'est pas le cas des majors qui sont toutes autodistribuées. Les taux des deux études ne sont par conséquent pas directement comparables.

2 Analyse financière | Ventilation des revenus propres producteurs par mode d'exploitation : l'exploitation physique représente plus des 2/3 des revenus

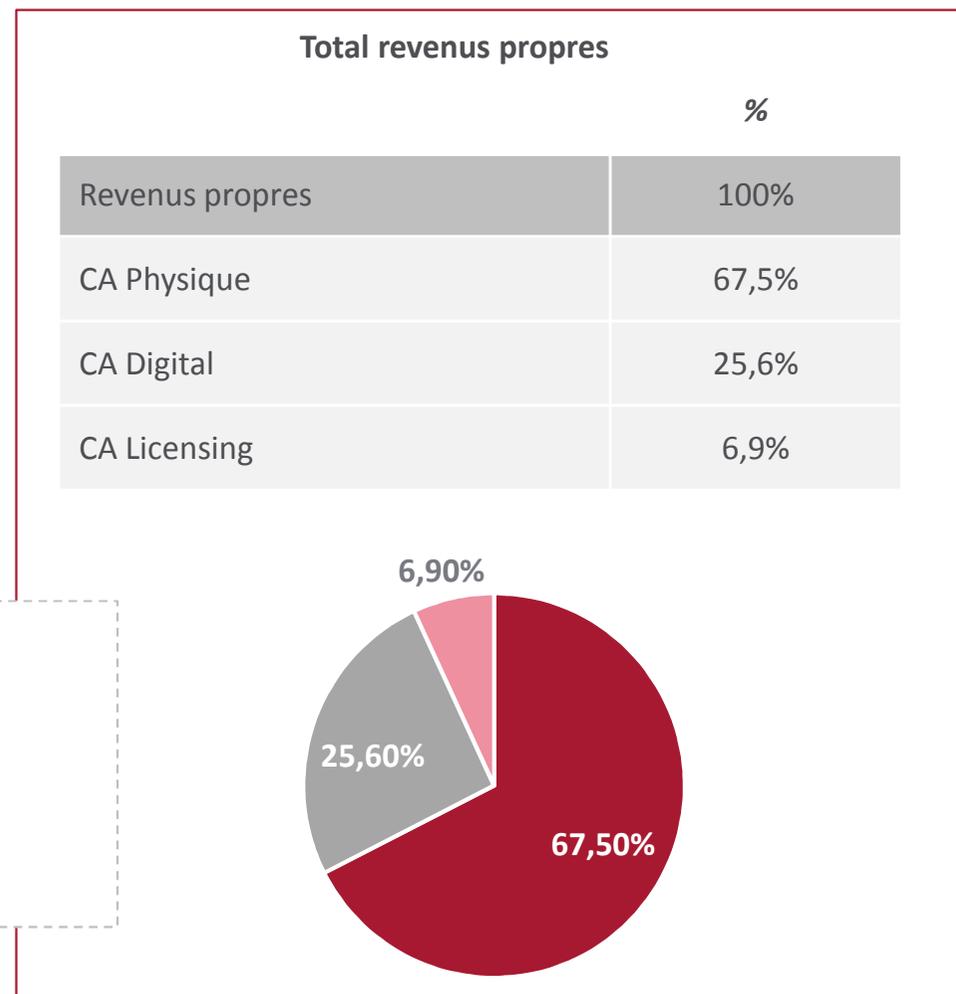


 Données issues de l'analyse de l'échantillon de 62 projets « Indépendants » - 2014

ANALYSE DE LA RÉPARTITION DES REVENUS POUR LES PROJETS RÉGIS PAR UN CONTRAT D'EXCLUSIVITÉ



ANALYSE DE LA RÉPARTITION DES REVENUS POUR LES PROJETS RÉGIS PAR UN CONTRAT DE LICENCE



2 Analyse financière | Répartition des rémunérations Artistes Interprètes / Producteurs par mode d'exploitation



 Données issues de l'analyse de l'échantillon de 62 projets « Indépendants » - 2014

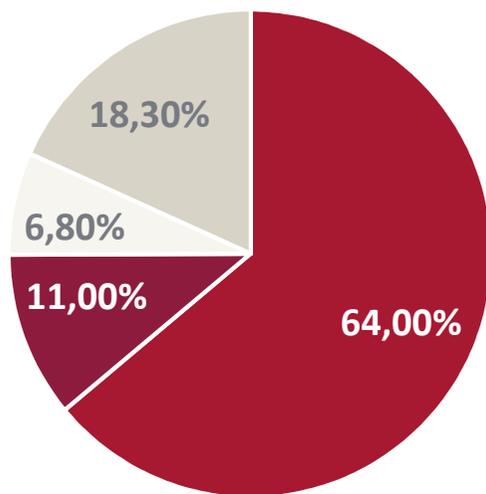
RÉPARTITION DES RÉMUNÉRATIONS ARTISTIQUES POUR LES PRODUCTIONS RÉGIES PAR UN CONTRAT D'EXCLUSIVITÉ

	%
Rémunération Artistes Interprètes Brute	100%
Physique 	64%
Streaming 	11%
Téléchargement 	6,8%
Licensing 	18,3%

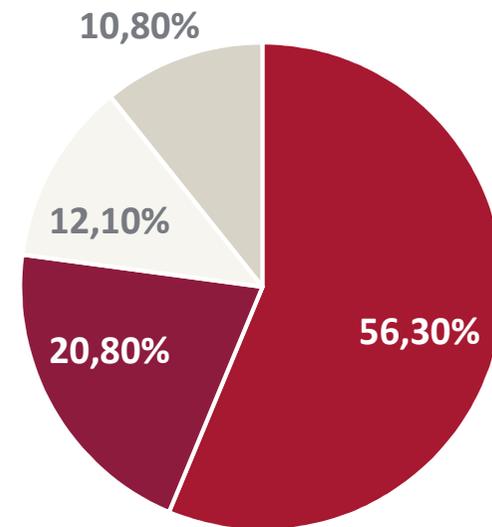
RÉPARTITION DES RÉMUNÉRATIONS PRODUCTEURS POUR LES PRODUCTIONS RÉGIES PAR UN CONTRAT DE LICENCE

	%
Rémunération Producteurs Brute	100%
Physique 	56,3%
Streaming 	20,8%
Téléchargement 	12,1%
Licensing 	10,8%

Le digital (streaming + téléchargement) représente **17,8%** des revenus reversés aux artistes-interprètes



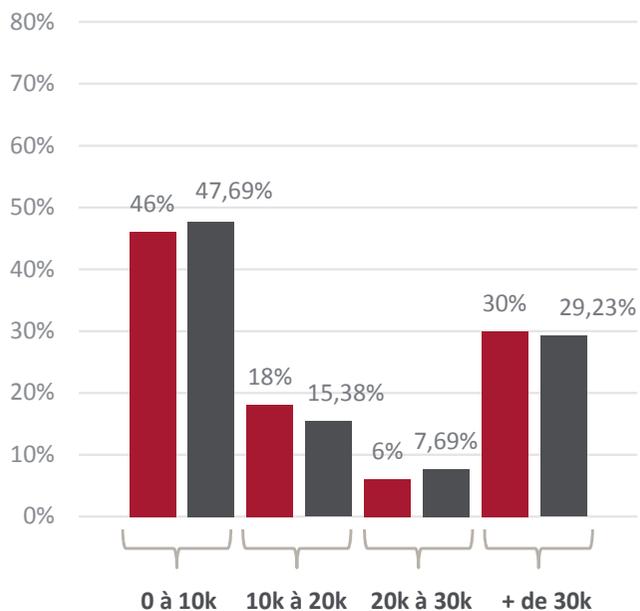
Le digital (streaming + téléchargement) représente **32,9%** des revenus reversés aux producteurs



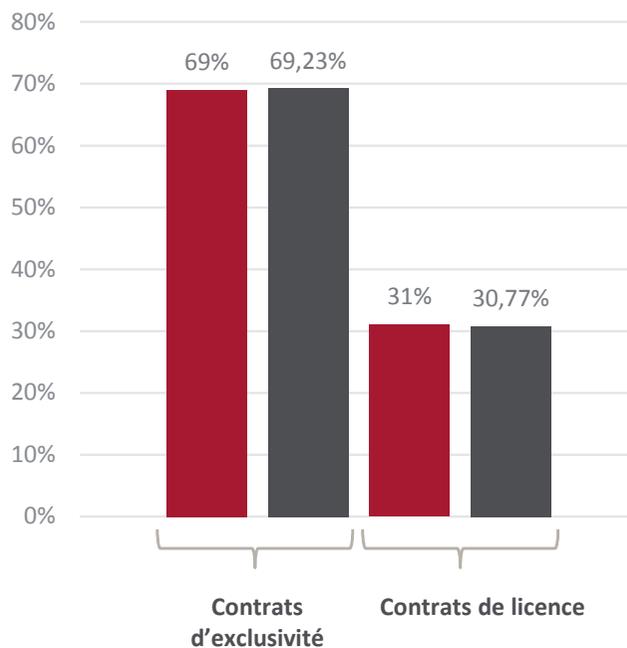
Echantillon | Représentativité de l'échantillon des producteurs majors constitué au regard de la représentativité de la production majors en 2014

Analyse de la représentativité de l'échantillon des producteurs majors par rapport au panorama exhaustif de la production majors en 2014

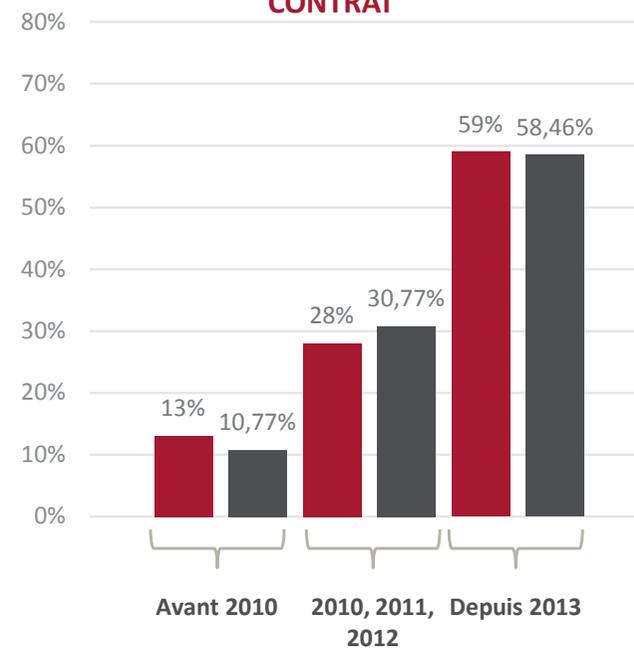
CRITÈRE N°1 : SEUILS DE VENTE



CRITÈRE N°2 : TYPE DE CONTRAT



CRITÈRE N°3 : ANCIENNETÉ DU CONTRAT



■ Représentativité du panorama GFK (114 projets) ■ Représentativité de l'échantillon (65 projets)

- Le panorama de la production phonographique major (source GfK) compte **114 albums de musique enregistrée** dits de Musiques Actuelles (hors albums classiques et jazz, albums dits « Live » et albums de compilation)
- Par application de la méthode de constitution d'un échantillon représentatif à partir d'une population finie et en acceptant une marge d'erreur de 8%, il a été arrêté et validé par l'ensemble des parties prenantes que l'échantillon des producteurs majors analysé dans le cadre de l'étude serait composé de **65 projets**
- La sélection des 65 projets constituant l'échantillon a été réalisée par un huissier de justice de manière aléatoire, avec pour objectif de retrouver la représentativité du panorama sur les trois critères de l'échantillon

3 Analyse contractuelle | Cartographie des principaux taux de redevance par mode d'exploitation et selon le type de contrat (licence / exclusivité)



 Données issues de l'analyse de l'échantillon de 65 projets « Majors »

Physique 

Taux moyen avant abattement (moyenne corrigée*)

 **Exclusivité : 10,7%**

 **Licence : 25,4%**

100%**

Assiettes de reversement***

Exclusivité et licence

PGHT (prix de gros hors taxe) :
3% des contrats

PGHT base BIEM (Bureau International de l'Édition mécanique) :
97% des contrats

Téléchargement 

Taux moyen avant abattement (moyenne corrigée*)

 **Exclusivité : 10,9%**

 **Licence : 25%**

100%**

Assiettes de reversement***

Exclusivité et licence****

PGHT :
18% des contrats

Revenus nets perçus par la société :
82% des contrats

Streaming 

Taux moyen avant abattement (moyenne corrigée*)

 **Exclusivité : 10,9%**

 **Licence : 24,8%**

100%**

Assiette de reversement***

Exclusivité et licence

Revenus nets perçus par la société :
100% des contrats

* Moyenne corrigée : correspond à la moyenne des taux présentant une homogénéité satisfaisante en termes statistiques. Elle reflète les taux les plus typiques en excluant une minorité de taux extrêmes non représentatifs.

** Part des contrats concernés

*** Assiettes sur la base desquelles sont calculées les redevances.

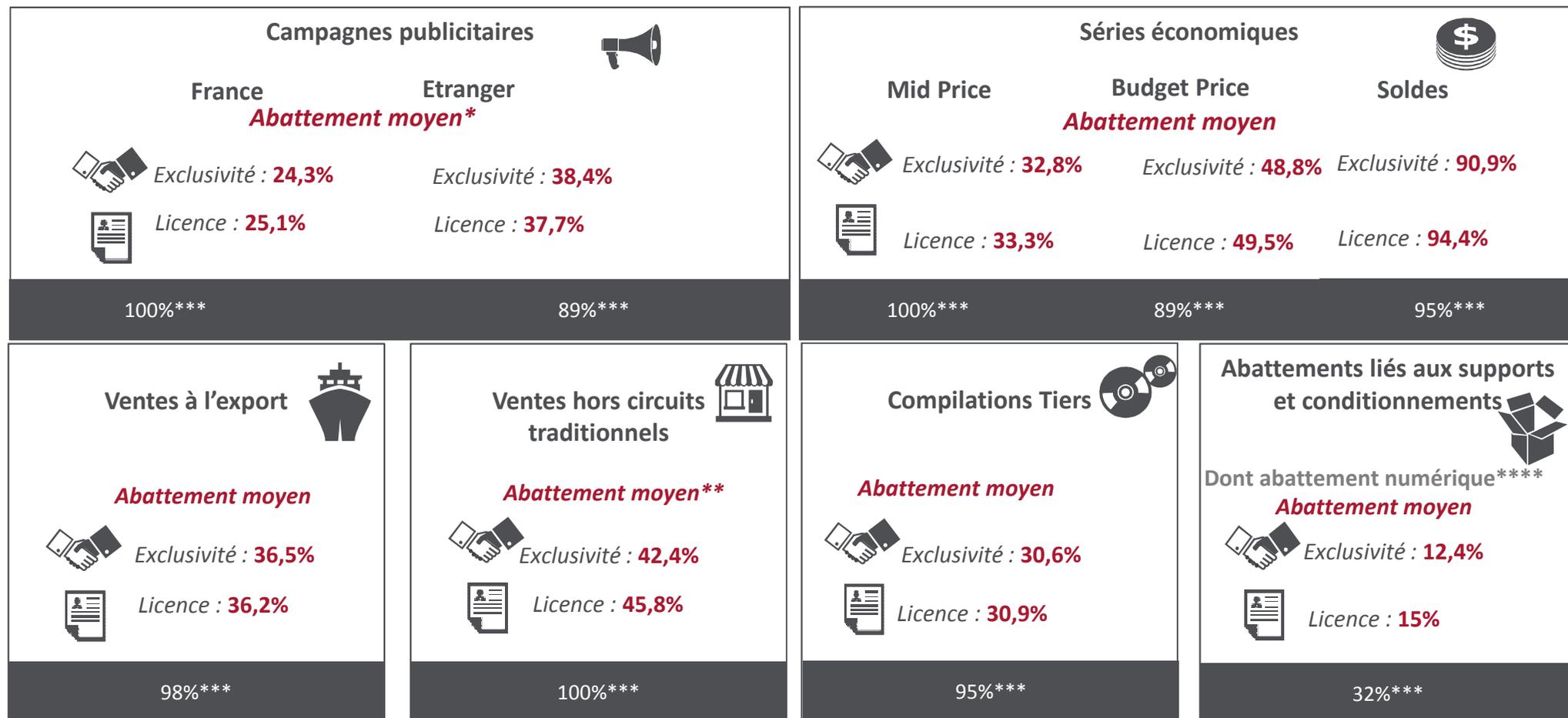
**** Dans la pratique, une seule assiette de reversement est utilisée pour le calcul des redevances au titre de l'exploitation en téléchargement, quelle que soit celle mentionnée contractuellement.

Précision méthodologique : les moyennes indiquées ont été calculées à partir des taux uniques (pour les contrats ne prévoyant pas de modulation du taux en fonction de paliers de vente) et des taux du premier palier (pour les contrats prévoyant une modulation en fonction de paliers de ventes). En effet, la plupart des albums ne dépassent pas ce premier palier de vente. Elles correspondent aux taux contractuels avant abattement.

3 Analyse contractuelle | Cartographie des abattements présents au sein des dispositions contractuelles des contrats d'exclusivité et de licences majors



 Données issues de l'analyse de l'échantillon de 65 projets « Majors » - 2014



*Moyenne calculée sur les taux uniques et les taux du premier palier

**Moyenne du taux générique

***Part des contrats prévoyant contractuellement cet abattement spécifique

**** Le point 5.4. du protocole d'accord du 2 novembre 2015, relatif aux abattements contractuels prévoit que : « La fixation des abattements contractuels respectera les principes suivants : (i) abattements fixés à un niveau raisonnable, et correspondant à des motifs dûment justifiables dans le cadre d'une exploitation numérique, par la mise en œuvre d'actions spécifiques ; (ii) absence d'abattements structurels (non justifiés par une action spécifique) liés aux exploitations numériques ; (iii) prise en compte pour le calcul des abattements des dépenses nettes effectivement engagées par les producteurs de phonogrammes (exemple des campagnes publicitaires). »

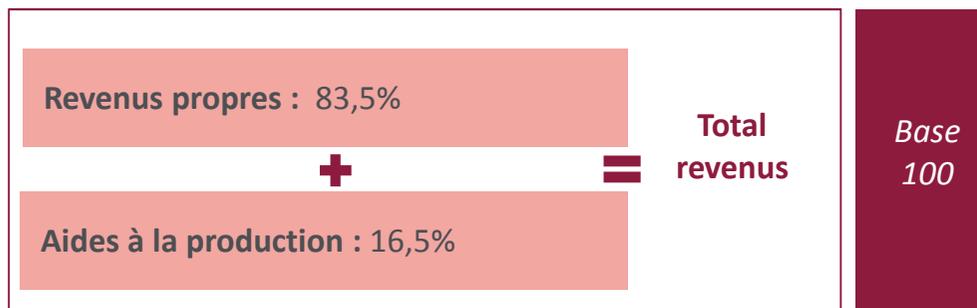
Certains contrats étudiés ayant été conclus avant cette date, incluent cet abattement.

Analyse financière | Rentabilité des productions majors d'albums de nouveautés (contrats d'exclusivité et de licence)

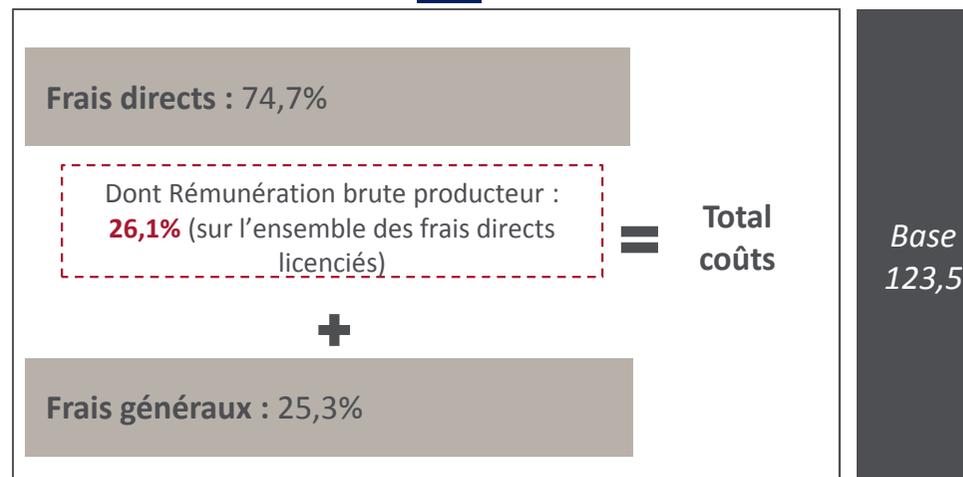
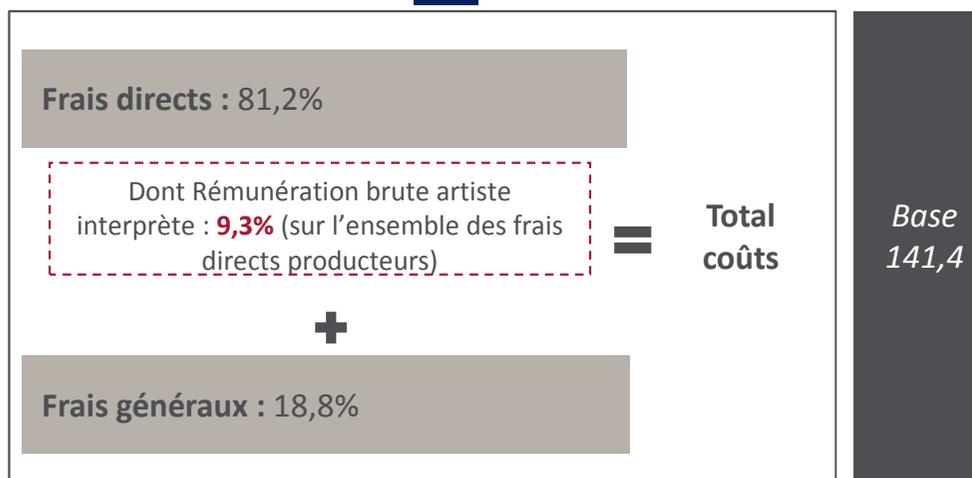
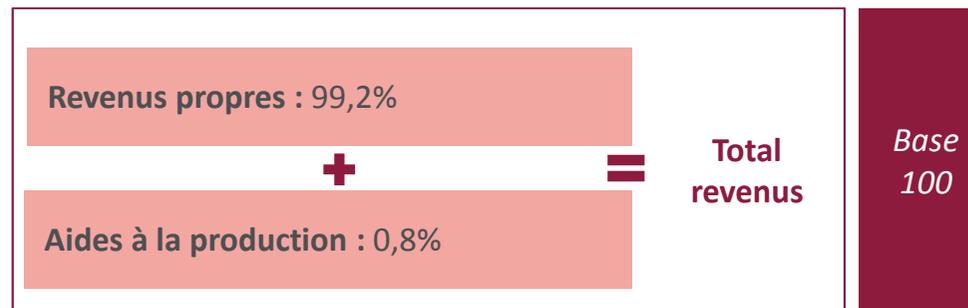


 Données issues de l'analyse de l'échantillon de 65 projets « Majors » - 2014

ANALYSE P&L DES PROJETS RÉGIS PAR UN CONTRAT D'EXCLUSIVITÉ



ANALYSE P&L DES PROJETS RÉGIS PAR UN CONTRAT DE LICENCE



Marge Base* -41,4

Marge Base* -23,5

*Moyenne corrigée (i.e. moyenne des taux présentant une homogénéité satisfaisante en termes statistiques) : 89% des contrats pris en compte

*Moyenne corrigée (i.e. moyenne des taux présentant une homogénéité satisfaisante en termes statistiques) : 80% des contrats pris en compte

3 Analyse financière | Ventilation des revenus propres majors par mode d'exploitation : l'exploitation physique représente plus des 2/3 des revenus



 Données issues de l'analyse de l'échantillon de 65 projets « Majors » - 2014

ANALYSE DE LA RÉPARTITION DES REVENUS POUR LES PROJETS RÉGIS PAR UN CONTRAT D'EXCLUSIVITÉ

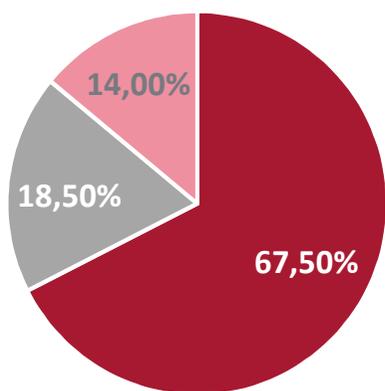


ANALYSE DE LA RÉPARTITION DES REVENUS POUR LES PROJETS RÉGIS PAR UN CONTRAT DE LICENCE



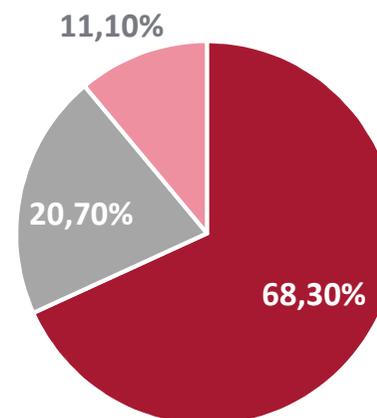
Total revenus propres

	%
Revenus propres	100%
CA Physique	67,5%
CA Digital	18,5%
CA Licensing	14%



Total revenus propres

	%
Revenus propres	100%
CA Physique	68,3%
CA Digital	20,7%
CA Licensing	11,1%



Légende

-  Physique
-  Digital
-  Licensing

3 Analyse financière | Les revenus générés par l'exploitation physique de la musique enregistrée représentent plus de 60% des rémunérations des artistes interprètes



 Données issues de l'analyse de l'échantillon de 65 projets « Majors » - 2014

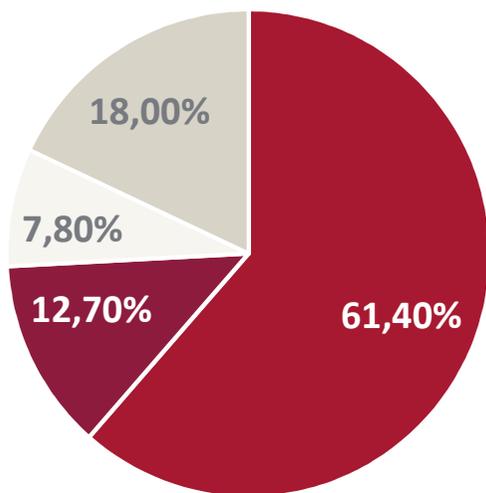
RÉPARTITION DES RÉMUNÉRATIONS ARTISTIQUES POUR LES PRODUCTIONS RÉGIES PAR UN CONTRAT D'EXCLUSIVITÉ

	%
Rémunération Artistes Interprètes Brute	100%
Physique 	61,4%
Streaming 	12,7%
Téléchargement 	7,8%
Licensing 	18,0%

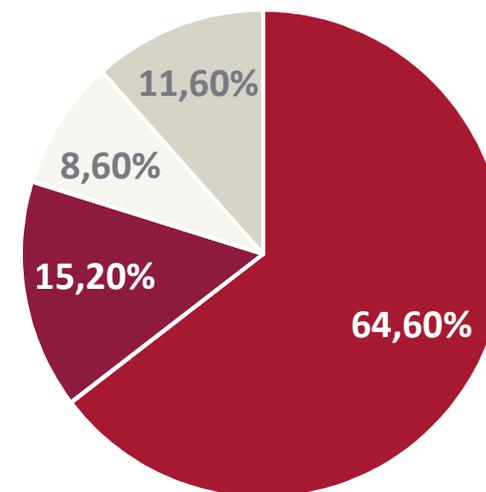
RÉPARTITION DES RÉMUNÉRATIONS PRODUCTEURS POUR LES PRODUCTIONS RÉGIES PAR UN CONTRAT DE LICENCE

	%
Rémunération Producteurs Brute	100%
Physique 	64,6%
Streaming 	15,2%
Téléchargement 	8,6%
Licensing 	11,6%

Le digital (streaming + téléchargement) représente **20,5%** des revenus reversés aux artistes-interprètes



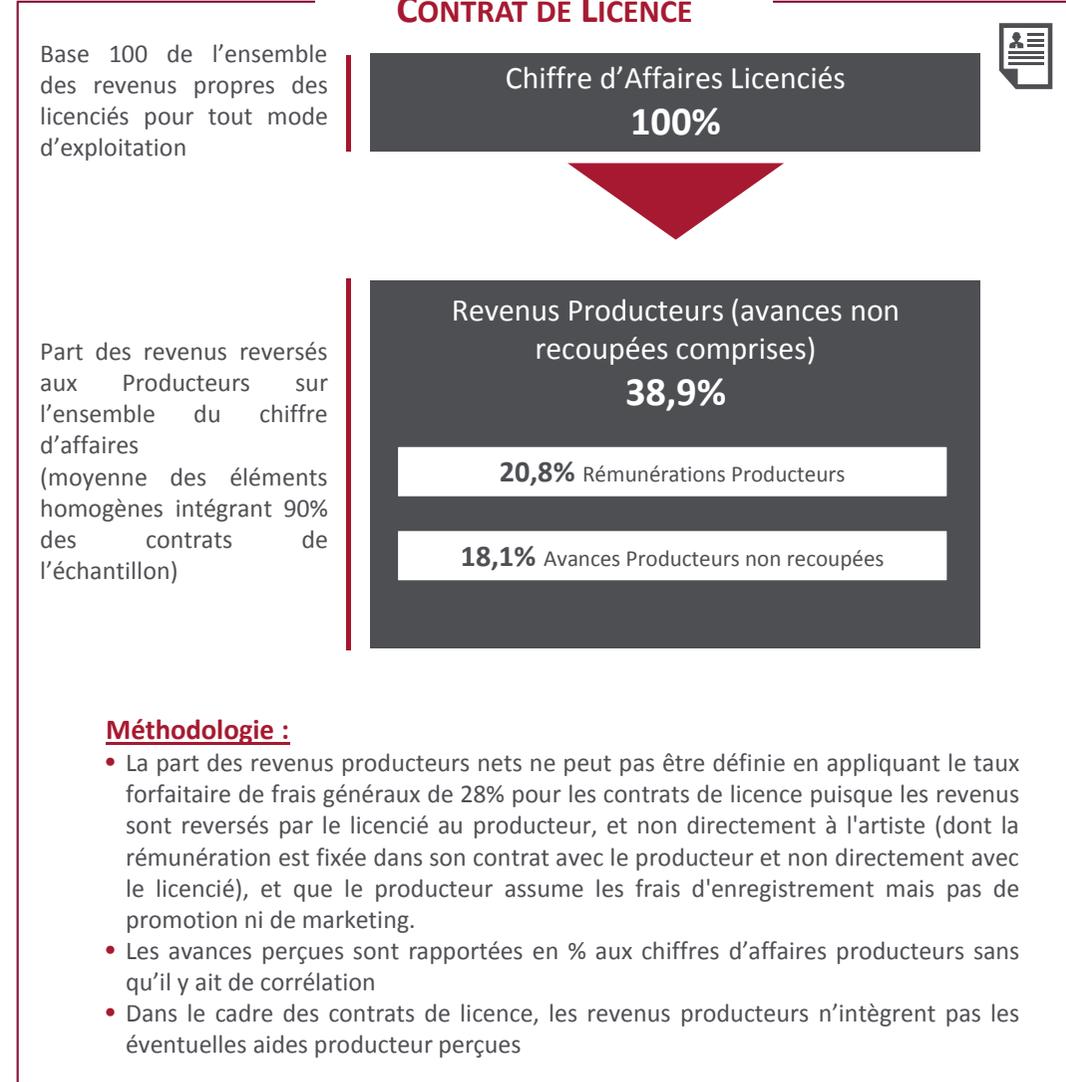
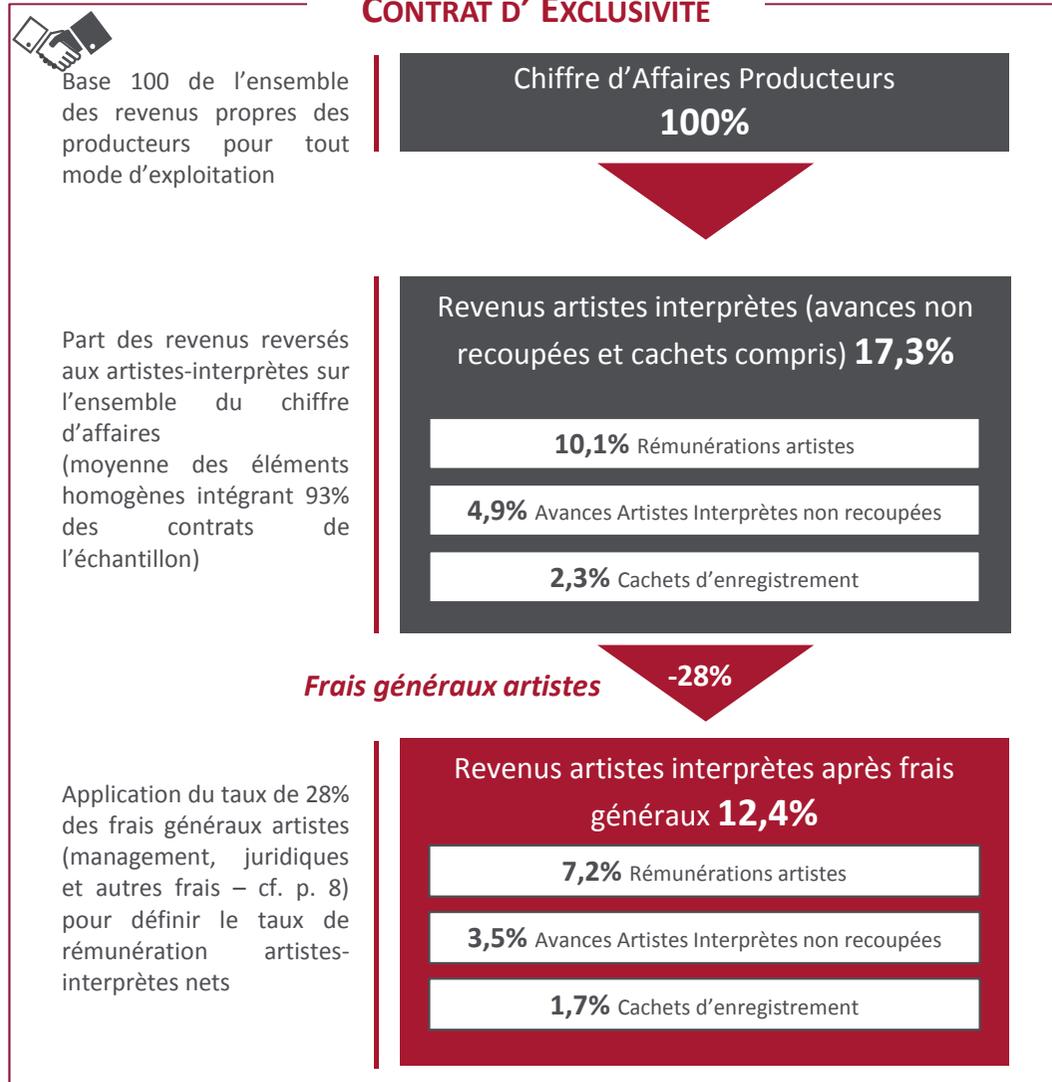
Le digital (streaming + téléchargement) représente **23,8%** des revenus reversés aux producteurs



Analyse financière | Répartition des revenus générés (hors aides à la production) dans le cadre d'un projet régit par un contrat d'exclusivité ou d'un contrat de licence



 Données issues de l'analyse de l'échantillon de 65 projets « Majors » - 2014



L'assiette de calcul des redevances diffère selon que le producteur s'autodistribue ou non. En cas de distribution par un tiers, ce qui est en général le cas pour les producteurs indépendants, l'assiette est nette des coûts de distribution, ce qui n'est pas le cas des majors qui sont toutes autodistribuées. Les taux des deux études ne sont par conséquent pas directement comparables.

Analyse financière | Répartition des revenus générés (avec aides à la production) dans le cadre d'un projet régit par un contrat d'exclusivité ou d'un contrat de licence



 Données issues de l'analyse de l'échantillon de 65 projets « Majors » - 2014

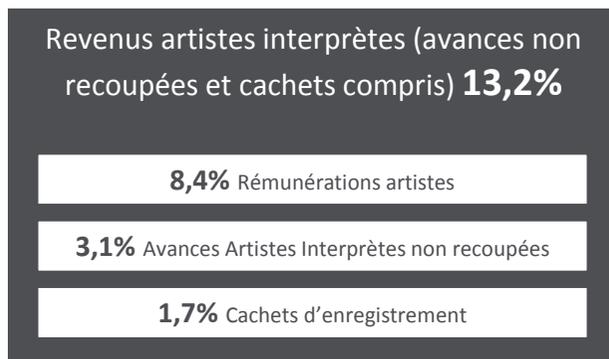


CONTRAT D' EXCLUSIVITÉ

Base 100 de l'ensemble des revenus propres des producteurs pour tout mode d'exploitation et des aides perçues

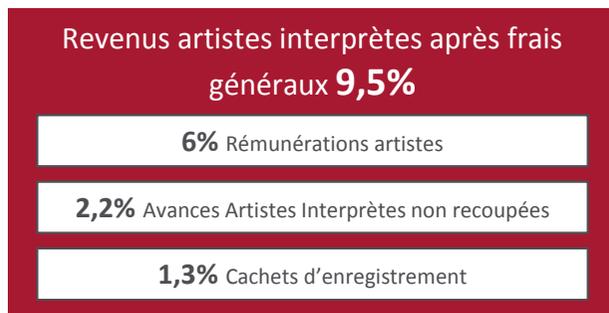


Part des revenus reversés aux artistes-interprètes sur l'ensemble du chiffre d'affaires (moyenne des éléments homogènes intégrant 93,3% des contrats de l'échantillon)



Frais généraux artistes -28%

Application du taux de 28% des frais généraux artistes (management, juridiques et autres frais – cf. p. 8) pour définir le taux de rémunération artistes-interprètes nets

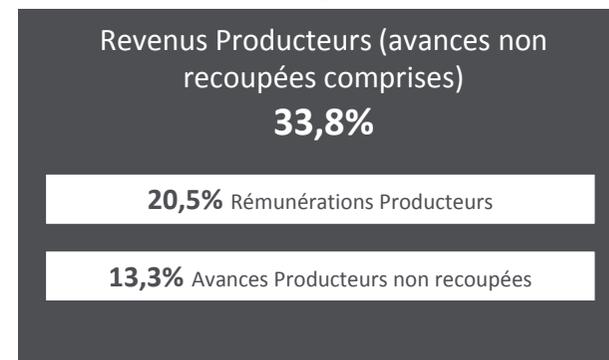


CONTRAT DE LICENCE

Base 100 de l'ensemble des revenus propres des licenciés pour tout mode d'exploitation et des aides perçues



Part des revenus reversés aux Producteurs sur l'ensemble du chiffre d'affaires (moyenne des éléments homogènes intégrant 85% des contrats de l'échantillon)



Méthodologie :

- La part des revenus producteurs nets ne peut pas être définie en appliquant le taux forfaitaire de frais généraux de 28% pour les contrats de licence puisque les revenus sont reversés par le licencié au producteur, et non directement à l'artiste (dont la rémunération est fixée dans son contrat avec le producteur et non directement avec le licencié), et que le producteur assume les frais d'enregistrement mais pas de promotion ni de marketing.
- Les avances perçues sont rapportées en % aux chiffres d'affaires producteurs sans qu'il y ait de corrélation
- Dans le cadre des contrats de licence, les revenus producteurs n'intègrent pas les éventuelles aides producteur perçues

L'assiette de calcul des redevances diffère selon que le producteur s'autodistribue ou non. En cas de distribution par un tiers, ce qui est en général le cas pour les producteurs indépendants, l'assiette est nette des coûts de distribution, ce qui n'est pas le cas des majors qui sont toutes autodistribuées. Les taux des deux études ne sont par conséquent pas directement comparables.