



SOCAN

Le RYTHME

DE VOS AFFAIRES!

Printemps 2003

MOT DU PRÉSIDENT



Comme je l'ai déjà dit dans les numéros précédents de votre bulletin *Le Rythme de vos affaires*, je suis un auteur qui compte sur les revenus que je reçois de la SOCAN pour vivre, de même que le propriétaire d'un commerce qui paie une licence à la SOCAN pour l'utilisation de musique au téléphone lorsque mes clients sont mis en attente. Vous, comme moi, savez déjà combien il est important de respecter les droits des créateurs de musique et de leurs éditeurs dans le monde entier en payant les droits de licence que vous devez à la SOCAN.

Il continue d'y avoir une confusion entre artistes et créateurs. Les deux groupes sont bien séparés, bien que certains soient auteurs-compositeurs-

interprètes, ce n'est certainement pas la règle. Le public en général n'arrive pas à faire la distinction, et pourtant il y a des différences importantes qui peuvent affecter la compréhension de ce qu'est le droit d'auteur et de comment les créateurs de musique sont payés pour leur travail.

La plupart des auteurs, tel Roger Tabra, qui écrit pour des artistes comme Éric Lapointe, Dan Bigras ou Mélanie Renaud, demeurent dans l'ombre. Ils travaillent pourtant fort et longtemps pour créer leurs chansons. La plupart du temps, je dois moi-même travailler plusieurs jours pour écrire une chanson. Et contrairement à d'autres sortes de travail, je ne suis pas payé pour les heures, semaines et mois pendant lesquels je travaille – je le sais, et ça me va, je suis conscient que je vais être payé seulement quand mon travail servira.

La SOCAN, vous le savez, représente les droits d'exécution de ces créateurs qui travaillent très fort. Et les frais que vous payez sont une partie importante du gagne-pain de ceux-ci. Quand les utilisateurs de musique négligent de se procurer

une licence de la SOCAN, ils ne privent pas seulement ceux qui interprètent la musique – qui reçoivent de l'argent lors de la vente de disques, de leurs spectacles ou de leurs produits dérivés. Ils privent de revenus les créateurs de musique, qui ont souvent comme seul salaire la vente et l'exécution de leurs œuvres. Ce sont les auteurs, paroliers, compositeurs et leurs éditeurs qui sont derrière ces œuvres, ceux qui créent et nous amènent la musique qui nous accompagne tous les jours, qui doivent être payés, tout comme n'importe qui, pour pouvoir continuer leur travail.

Au nom des membres de la SOCAN, je voudrais vous remercier de soutenir les droits des créateurs et éditeurs de musique en payant vos frais de licence. Non seulement versez-vous aux légitimes propriétaires de la musique que vous utilisez l'argent qu'ils méritent, mais vous contribuez au développement culturel de notre société.

Gilles Valiquette

ONDES POSITIVES LA MUSIQUE EST ESSENTIELLE AU BONHEUR DE VOS CLIENTS

Par Suzanne Wintrob

Lorsque Madonna a écrit la ligne « Music makes the people come together » (la musique rassemble les gens) de sa chanson à succès « Music », elle ne songeait sans doute pas aux magasins de détail. Pourtant, la musique est bien devenue un élément rassembleur pour les gens dans les magasins. En fait, on peut affirmer que la musique est tout aussi essentielle au succès des ventes que la disposition des étagères, la qualité de l'éclairage et le choix des marchandises.

« La musique a un impact considérable sur les émotions, » affirme Jean-Charles Chebat, professeur de vente au détail à l'école des Hautes Études Commerciales, à Montréal. « Le client se dit, si la musique me plaît, c'est que le marchand me comprend. »

Si la musique contribue à créer une atmosphère dans un magasin — et c'est l'un des moyens les moins chers d'y arriver — elle doit cependant être choisie judicieusement pour s'intégrer à une stratégie de marketing.

Une étude réalisée par M. Chebat révèle qu'une musique rapide qui joue pendant que les acheteurs parcourent les étagères ou attendent de parler à un commis favorise un état d'esprit positif et une perception favorable des produits, alors que la même musique jouée pendant que les acheteurs font la file à la caisse les rend souvent nerveux, voire agressifs.

Nombre de détaillants reconnaissent l'importance du rythme et changent de musique aussi souvent que leur bassin de clientèle se transforme. Par exemple, un marchand de jeans peut fort bien être satisfait en faisant jouer du hip hop toute la journée pour attirer une foule de jeunes, mais le gérant d'un supermarché doit choisir sa musique en fonction de la démographie de sa clientèle selon l'heure du jour : des chansons d'amour le matin pour les jeunes mamans, du big band l'après-midi pour les personnes âgées et des chansons populaires pour les jeunes couples le soir. Dans un grand magasin, il est souvent préférable d'utiliser des genres musicaux différents dans les divers rayons du magasin.

La chaîne de magasins Overwaita Food Group, en Colombie-Britannique et en Alberta, illustre parfaitement ce principe. Selon Nic Roggeman, directeur du marketing d'Overwaita, leurs magasins changent de musique plusieurs fois au cours de la journée. « Nous voulons que ce soit le plus agréable possible et nous espérons que les acheteurs éprouvent même quelques moments de bonheur. La musique contribue grandement à y parvenir. »

Marie-Josée Tessier, directrice du marketing de détail chez Microcell Solutions, bien connu pour sous le nom de Fido, à Montréal, admet qu'il est difficile de quantifier l'impact que produit la musique sur les ventes de Microcell, mais elle est convaincue qu'elle crée une atmosphère de détente conduisant à des profits substantiels. « Si les gens se sentent à l'aise, ils restent plus longtemps, dit-elle, et s'ils restent plus longtemps, ils achètent davantage. »

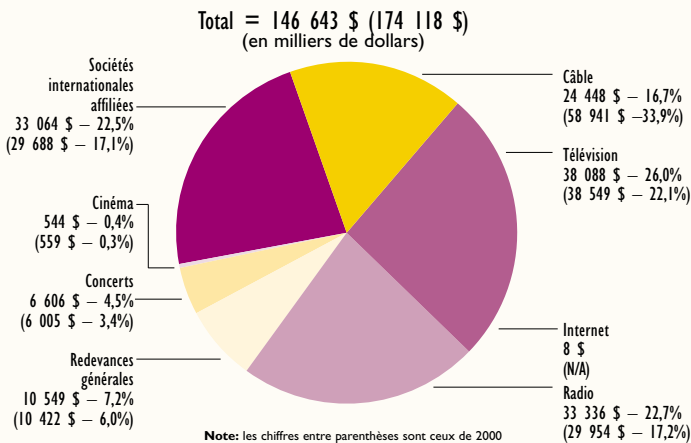
Extrait présenté avec la permission de Suzanne Wintrob. Pour l'article complet, visiter www.socan.ca

RAPPORT FINANCIER 2001 DE LA SOCAN : OÙ VONT LES DROITS QUE VOUS PAYEZ ?

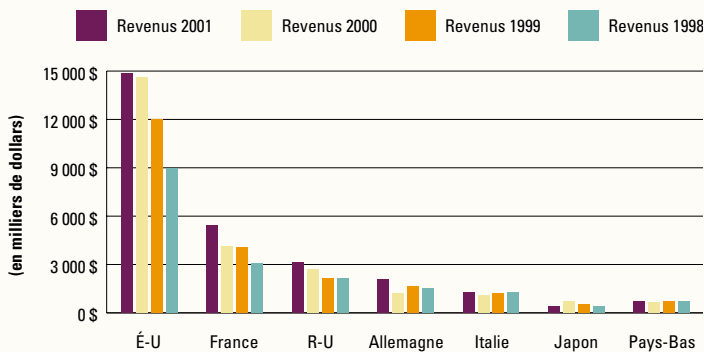
Les revenus de la SOCAN en 2001 (l'année la plus récente pour laquelle nous disposons de chiffres vérifiés) se sont élevés à 146,6 millions de dollars, dont 33,1 millions provenant des sociétés internationales affiliées.

Comme toujours, les revenus de la SOCAN en 2001 viennent de deux grandes sources : les exécutions au Canada (radio, télévision, câble, concerts, cinémas et autres tarifs généraux – magasins de détail, bars et restaurants, hôtels, salons, etc.) et les exécutions à l'étranger (par le biais des sociétés internationales affiliées s'occupant des exécutions des œuvres musicales des membres de la SOCAN à l'extérieur du pays).

graphique 1 : Revenus de la SOCAN en 2001



graphique 2: Revenus internationaux par pays



État des opérations, des répartitions, placements et état financier

Exercice terminé le 31 décembre 2001, avec chiffres correspondants 2000
(en milliers de dollars)

Opérations	2001	2000
Droits des licences canadiennes	113 579 \$	144 430 \$
Redevances provenant de sociétés étrangères affiliées	33 064 \$	29 688 \$
Total	146 643 \$	174 118 \$

Frais d'administration, déduction faite de revenus de placement et de location	24 889 \$	22 577 \$
Montants pouvant être répartis	121 754 \$	151 541 \$

État des fonds de répartition	2001	2000
Solde au début de l'exercice	76 487 \$	75 788 \$
Virement provenant des résultats	121 754 \$	151 541 \$
Total	198 241 \$	227 329 \$
Montants répartis	113 977 \$	150 842 \$
Solde à la fin de l'exercice	84 264 \$	76 487 \$

Bilan	2001	2000
Placements (encaisse, placements et intérêts à recevoir)	84 663 \$	79 312 \$
Moins les crédateurs et charges à payer, montant net	15 705 \$	15 671 \$
Total	68 958 \$	63 641 \$
Actif (immeuble, mobilier et matériel de bureau et frais de développement de logiciels, déduction faite de l'amortissement)	15 306 \$	12 846 \$
Total	84 264 \$	76 487 \$

LE SITE WEB DE LA SOCAN : À L'ÉCOUTE DE VOS BESOINS

Si vous n'avez pas encore visité le site Web de la SOCAN ou s'il y a longtemps que vous l'avez fait, vous serez surpris de toutes les informations qu'il contient, que vous soyez client, membre ou amateur de musique ! Notre site vous livre les dernières nouvelles sur l'industrie et les événements, vous offre une section ressources et éducation, vous renseigne en détail sur la SOCAN et vous présente la musique de ses membres grâce à des clips audio. Enfin, le site Web de la SOCAN comporte une section entièrement consacrée à ses clients.

Les récentes mises à jour et initiatives de commerce électronique de la SOCAN permettent à nos clients de payer plus facilement et plus rapidement leurs droits de licence. Nombre de ces droits peuvent être réglés au moyen d'un ordinateur, par transaction téléphonique ou encore avec une carte VISA ou MasterCard. Vous y trouverez également les critères des tarifs, tout en ayant la possibilité de calculer vos droits de licence et de soumettre vos déclarations en ligne pour certaines licences.

Le système de mots de passe et de connexion sécurisée de la SOCAN, qui recourt à des techniques de codage pour toutes les transactions financières, répond aux normes rigoureuses de l'industrie. Vous pouvez ainsi régler vos droits en toute confiance. De plus, le service des Licences de la SOCAN veille à ce que vos calculs soient exacts afin que vous n'ayez pas à payer un sou de plus pour l'utilisation précise que vous faites de la musique.

Visitez-nous à www.socan.ca

PIERRE FLYNN : FAISONS DE 2003 L'ANNÉE DU RESPECT DES DROITS D'AUTEUR !



C'est en 1972 que Pierre Flynn a commencé à écrire des chansons, alors que le groupe Octobre lançait son premier album. De cette date jusqu'en 1981, Octobre devait produire six albums, suscitant l'engouement de milliers d'admirateurs. Travaillant en solo depuis les 20 dernières années, Pierre Flynn a également composé des chansons pour de nombreux collègues tels que Pauline Julien, Louise Forestier et Joe Bocan. Récemment, Pierre Flynn a reçu le prix 2002 de l'ADISQ (l'Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo) du meilleur auteur-compositeur de l'année pour son dernier album, *Mirador*.

« Les redevances sont le salaire de l'auteur-compositeur et souvent son unique gagne-pain. La création d'une œuvre est l'un des rares métiers à ne pas être rémunéré, ou si peu. C'est pourtant l'un des piliers d'un important secteur de l'économie mondiale — la culture. Les auteurs ne sont payés que lorsque leurs œuvres sont jouées. Pourtant, la réalisation d'un album peut exiger une année entière de labeur et parfois bien plus. C'est le cas de *Mirador*, mon plus récent album, qui a exigé un énorme investissement de ma part, en temps et en énergie.

« Et lorsque j'écris une chanson pour un interprète, il n'y a pas non plus d'argent qui m'attend. Si cet interprète aime ma chanson, si celle-ci joue à la radio, alors oui, je serai payé, mais quelle entreprise risquée ! Nos droits doivent être respectés parce que notre survie en dépend. Et à cet égard, le SOCAN nous fournit les moyens de continuer à créer en percevant en notre nom nos redevances d'auteur.

« D'ici à ce que je vous revienne avec une nouvelle chanson, merci de m'avoir lu, et bonne année ! »

LA SOCAN REND HOMMAGE À SES CLIENTS DE L'ANNÉE



La SOCAN a rendu hommage à deux clients exceptionnels à l'occasion du 13^e gala annuel de la SOCAN, qui s'est tenu le 18 novembre à Toronto et le 19 novembre à Montréal. À Montréal, le nouveau prix « Client de l'année » a été décerné au ministère de l'Éducation du Québec, tandis qu'à Toronto, Terry Wickham, producteur des festivals folk de Calgary et d'Edmonton depuis des années, en a été le lauréat. Ces prix visent à récompenser les clients de la SOCAN qui reconnaissent pleinement l'importance et l'utilité de payer des droits de licence à la SOCAN ou à des représentants ou conseillers œuvrant auprès des utilisateurs de musique qui informent et renseignent activement d'autres utilisateurs sur la nécessité de respecter les droits des créateurs de musique et des titulaires de droits d'auteur.

Terry Wickham, qui a reçu ce prix de son compatriote d'Edmonton Holger Petersen, membre du conseil d'administration de la SOCAN, a consacré des années à la défense des droits des créateurs de musique. « Terry Wickham est un ami de la SOCAN qui nous a aidé à ouvrir les portes d'autres festivals, en plaçant notre cause, » de dire Holger Petersen.

À Montréal, le ministère de l'Éducation du Québec a été récompensé pour avoir accepté depuis près de dix ans de négocier une licence générale d'utilisation de la musique dans son réseau d'écoles primaires et secondaires, épargnant ainsi au personnel de la SOCAN la lourde tâche de contacter individuellement chacun des établissements scolaires. Lors de la soirée de gala, M. Roger Vézina, directeur des ressources éducatives, s'est présenté au nom du ministère. « Le ministère de l'Éducation est le seul du gouvernement à avoir conclu une entente de cette nature avec la SOCAN, a-t-il dit, et nous sommes très fiers d'être ainsi à l'avant-garde de la reconnaissance du droit d'auteur. »

FAQs

Où va l'argent que la SOCAN perçoit ?

La SOCAN perçoit les droits de licence puis, après déduction de ses frais généraux, répartit les revenus sous forme de redevances à ses membres (les auteurs, compositeurs, paroliers et éditeurs), ainsi qu'aux sociétés internationales affiliées pour leurs membres. Plus de 80 % des sommes perçues sont ainsi distribuées aux créateurs de musique et aux éditeurs qui y ont droit.

Les interprètes et les orchestres que j'engage ne devraient-ils pas payer eux-mêmes ces droits à la SOCAN ?

Si vous êtes propriétaire ou gérant d'un établissement qui utilise de la musique, qu'elle soit enregistrée ou jouée sur scène, vous êtes tenu de vous procurer les licences adéquates de la SOCAN et de lui verser les droits correspondants. Comme dans toute entreprise, les créateurs et les éditeurs de musique méritent d'être payés pour leur travail.

Nous payons déjà les interprètes. Pourquoi devrions-nous payer la SOCAN ?

Lorsque vous engagez un orchestre ou un disc-jockey, vous payez leur exécution ou leur travail. Lorsque vous demandez une licence de la SOCAN, vous payez les détenteurs de la musique. Exécuter de la musique et créer de la musique sont deux activités créatrices bien distinctes et chacune mérite une juste rétribution.

PAYER POUR LA MUSIQUE : COMMENT LA SOCAN PERÇOIT ET RÉPARTIT LES REDEVANCES

Pourquoi payer pour la musique ?

La musique touche chacun des aspects de notre vie. Qu'il s'agisse d'une chanson, d'une mélodie ou d'une symphonie — si une musique existe, c'est que quelqu'un l'a composée. Les redevances pour l'exécution publique de cette musique font partie du gagne-pain de ces gens : les auteurs, les compositeurs, les paroliers et leurs éditeurs.

Rares sont ceux qui remettraient en question la valeur de la musique. Il est facile de constater — et de démontrer — sa contribution au succès de toute entreprise. (Voir le dépliant de la SOCAN, *Imaginez votre entreprise sans musique !*)

Quand devez-vous payer ?

Les propriétaires ont le droit d'être rémunérés pour l'exécution publique de leurs œuvres, que ce soit sur scène, sous forme enregistrée ou par le biais d'une diffusion. La SOCAN émet des licences pour toutes ces utilisations, y compris à la radio et à la télévision, dans les bars, les restaurants et les clubs de nuit, les concerts, les cinémas, les salons, les expositions, les parcs d'attraction, les danses et les clubs de danse, les patinoires, les centres récréatifs, les clubs de gymnastique, les événements sportifs, les cirques, les spectacles de patinage sur glace, les spectacles d'humour, les avions, les navires, les trains, les magasins et les centres

commerciaux. Les tarifs tiennent compte de la valeur relative de la musique pour chacune de ces entreprises particulières.

La répartition des redevances

Les sommes reçues sont réparties entre nos membres et ceux des sociétés internationales affiliées sous forme de redevances selon cinq « bassins de paiement » distincts : la télévision ; le câble ; le cinéma ; la radio et les licences générales ; et les concerts. La SOCAN reçoit et répartit également les redevances provenant de ces mêmes sociétés affiliées pour l'exécution des œuvres canadiennes à travers le monde. **Plus de 80 % de toutes les sommes provenant des droits de licence aboutissent dans les poches de ceux qui ont créé ou publié cette musique.**

Nous sommes là pour vous aider

Si vous souhaitez recevoir un exemplaire du dépliant *Payer pour la musique* ou obtenir de plus amples informations sur la SOCAN et les raisons de payer pour utiliser des œuvres musicales, visitez notre site www.socan.ca ou communiquez avec votre bureau régional de la SOCAN. Nous avons également des dépliants sur la valeur de la musique pour les entreprises, sur celles qui doivent payer et pourquoi, et bien d'autres. Comme toujours, nous sommes là pour vous prêter main-forte et pour répondre à vos questions.

SAVIEZ-VOUS QUE...

La SOCAN publie *Paroles & Musique*, un magazine trimestriel qui propose des articles variés sur les membres de la SOCAN, les grands événements de l'industrie de

la musique et sur la SOCAN elle-même. Si vous souhaitez recevoir GRATUITEMENT un numéro comme échantillon, veuillez nous indiquer par courriel votre nom complet, celui de votre entreprise et votre adresse

postale à : richarda@socan.ca ou envoyer une télécopie à votre bureau régional de la SOCAN (S.V.P., prière de ne pas appeler). Pour ceux et celles qui désirent s'abonner, les frais annuels sont de 15 \$ taxes en sus.



SOCAN

41 Valleybrook Drive, Toronto, Ontario M3B 2S6