

LE FINANCEMENT DE L'INDUSTRIE DU DISQUE

5. ANNEXES

51. Lettre de mission

52. Questionnaire entreprises

53. Questionnaire banques et financiers

54. Textes fiscaux



Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



29 OCT. 2003

Monsieur Antoine COCQUEBERT
WIRED
42, rue Legendre
75017 PARIS

**Direction
de la musique
de la danse
du théâtre et
des spectacles**

FPE2

La directrice

Monsieur,

Le ministre de la Culture et de la communication a déclaré lors de l'édition 2003 Midem à Cannes, qu'il souhaitait engager son ministère dans l'étude de "possibilités d'améliorer le financement de la production et d'appliquer au disque des dispositifs d'aide fiscale similaires à ceux qui existent en matière de capital risque ou d'investissement dans la production cinématographique".

53, rue Saint-Dominique
75007 Paris France

Téléphone 01 40 15 80 00
Télécopie 01 40 15 89 08

Pour répondre à ce souhait, une réflexion entre les professionnels de l'industrie musicale, l'Institut pour le Financement du Cinéma et des Industries Culturelles (IFCIC) et mes services s'est engagée au mois de mars dernier.

Afin de compléter cette démarche et compte tenu de votre expertise dans le domaine culturel et en particulier dans celui de la production phonographique, je souhaite vous confier une mission d'analyse économique et de propositions sur ce sujet.

Ainsi, sur la base de l'étude de la situation d'une quinzaine d'entreprises du secteur, je souhaiterais que vous établissiez un diagnostic ainsi qu'une série de propositions de mécanismes - avances, garanties sur crédits bancaires, dispositifs fiscaux, autres...- qui vous semblerait les plus adaptées pour répondre aux besoins du secteur.

Il serait souhaitable que nous puissions disposer de votre rapport dans le courant du mois de décembre 2003.

.../...

Le bureau des affaires juridiques, de l'économie et des industries culturelles de la direction de la musique, de la danse, du théâtre et des spectacles (DMDTS) est à votre disposition pour vous apporter l'appui dont vous aurez besoin dans l'accomplissement de votre mission.

En vous remerciant d'accepter de servir l'intérêt commun, je vous prie de recevoir, Monsieur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

*Votre collaboration nous sera très précieuse et
je me suis très réjoui de vous avoir acceptés cette
mission.*

Sylvie HUBAC

S. Hubac

Questionnaire industrie musicale (TPE-PME)

Société :

Fait par :

Date :

Contact :

Téléphone :

Portable :

Adresse :

Email :

Fax :

RAPPEL DES OBJECTIFS

A la demande du Ministère de la Culture, le but de l'interview est de collecter des informations afin de réaliser un état des lieux de la situation économique des entreprises de l'industrie musicale qui nous permette d'identifier des mécanismes (de type fiscal, entrée dans le capital, prêts, avances remboursables ...) susceptibles d'améliorer cette situation ce qui nécessite notamment de :

Définir les besoins de financement

Identifier les difficultés de financement rencontrées

Evaluer la rentabilité raisonnablement envisageable pour rassurer et convaincre un banquier ou un éventuel investisseur

Essayer d'affiner une méthode de valorisation des catalogues phonographiques et éditoriaux

Préciser les modalités de fonctionnement avec les distributeurs, et en particulier les majors

Identifier les incertitudes comptables et fiscales

Evaluer les coûts administratifs directs et leur incidence sur la rentabilité et la valeur des catalogues

Valider la pertinence des solutions envisageables a priori

Toutes les informations transmises resteront strictement confidentielles

SOMMAIRE

A. COLLECTE DES DOCUMENTS COMPTABLES ET INFORMATIONS FINANCIERES DE BASES

B. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES SUR L'ACTIVITE

B1 Activité de producteur

B2 Activité d'éditeur

B3 Activité de distributeur

B4 Subventions et autres revenus

C. IDENTIFICATION DES BESOINS DE FINANCEMENT

D. MOYENS DE FINANCEMENT ACTUELLEMENT DISPONIBLES

E. OPINION SUR LES SOLUTIONS ENVISAGEABLES

F. QUESTIONS ANNEXES

A. COLLECTE DES DOCUMENTS COMPTABLES ET INFORMATIONS FINANCIERES DE BASES

- A1 Bref historique et présentation de l'entreprise et de ses dirigeants, genres musicaux privilégiés, principaux artistes
- A2 Organigramme juridique des sociétés du groupe et résumé des activités des différentes sociétés
- A3 Dernière liasse fiscale de chaque société
- A4 Derniers comptes annuels de chaque société
- A5 Eventuels comptes consolidés
- A6 Nombre de salariés et répartition du personnel par service
- A7 Outils de contrôle de gestion (comptabilité analytique, budget, reporting, tableau de bord, plan d'investissement prévisions de trésorerie...)
- A8 Compléter le tableau suivant, pour les derniers comptes disponibles, avec également si possible une estimation pour l'exercice en cours et budget du suivant sous une forme identique

	<i>Chiffre affaires</i>	<i>Reverse ments</i>	<i>Marge brute</i>	<i>Autres charges directes</i>	<i>Coûts distri- bution</i>	<i>Contri- bution nette</i>
Production			0			0
Edition			0			0
Distribution			0			0
Marge/coûts variables	0	0	0	0	0	0
Locaux						
Personnel commun						
Rémunération des dirigeants						
Communication						
Administratif						
Frais fixes communs						0
EXCEDENT BRUT EXPLOITATION						0

B. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES SUR L'ACTIVITE

B1 Activité de producteur

B11 Montant moyen ou "fourchette " des budgets unitaires de productions et de promotion :

(NB : il peut être nécessaire de distinguer différents types d'album, par exemple)

	<i>Production</i>	<i>Promotion</i>	<i>Coût</i>	<i>Frais de promotion</i>	<i>Seuil</i>
	<i>k€</i>	<i>k€</i>	<i>unitaire</i>	<i>en pourcentage de leur total :</i>	<i>de rentabilité :</i>
			<i>fabrication €</i>		<i>(qtés vendues)</i>
<i>Album</i>				<i>Radio</i> %	
<i>Single</i>				<i>Presse</i> %	
<i>Clip</i>				<i>Tv</i> %	
<i>Dvd</i>				<i>Prom Ciale</i> %	<i>(Plv, catalogue...)</i>
<i>Compilation</i>				<i>Prom Gale</i> %	<i>(déplacements interview, show cases...)</i>
				<i>Rp</i> %	

				100 %	

B12 Nombre de références en catalogue à la date d'aujourd'hui :

B121 Productions dont vous avez financé directement l'enregistrement

B122 Licence prises :

B1221 Catalogues entiers

B1222 Productions particulières

B123 Si possible, copie du catalogue

B13 Montant à l'actif du dernier bilan :

	<i>Brut</i>	<i>Dépr</i>	<i>Net</i>
<i>Productions</i>			
<i>Avances sur licences</i>			
<i>Avances artistes</i>			

B14 L'amortissement fiscal 75-25 ou 50-25-25 correspond-t-il à vos délais de retour sur investissements ?

B15 Modalités d'amortissement des frais de production de clip : comme un disque, comme un film, immédiatement en charges ?

B16 Opinion sur valeur de marché du catalogue phonographique

B17 Estimation du coût de la gestion administrative directe (suivi ventes, décomptes royalties...) en % du chiffre d'affaires

B18 Avez vous déjà procédé à des rachats de catalogue phonographique ? Sur quelle base de valorisation?

B19 Conditions usuelles des contrats d'artiste

B20 Gestion de la paye interne ou sous-traitée (intermittents....)

B21 Evolution des investissements annuels en frais de productions (compte 721 production immobilisée) :

	<i>Quantités</i>			<i>Prév</i>	<i>Montant ht investissement k Prév</i>			
	<i>N-2</i>	<i>N-1</i>	<i>N</i>	<i>N+1</i>	<i>N-2</i>	<i>N-1</i>	<i>N</i>	<i>N+1</i>
Singles								
Albums								
Avances sur licences								
Clips								
Reversements								
Compilations								

B22 Autres questions sur les ventes

- B221 Raison du choix entre licence et distribution
- B222 Caractéristiques des principaux contrats de distribution
- B223 Répartition du chiffre d'affaires France / CEE / Hors CEE
- B224 Vérification de la règle des 20/80 – Pareto : 20% des références représentent 80% du chiffre d'affaires
- B225 Constatez vous ou anticipez vous un transfert des ventes de Cd vers les Dvd ?
- B226 Ventilation du chiffre d'affaires entre « back catalogue » et les productions récentes
- B227 Constatez vous qu'une nouvelle sortie relance les disques précédents de l'artiste concerné ?
- B228 Pourcentage des produits atteignant leur seuil de rentabilité
- B229 Evolution des taux de retour sur mises en place au cours des trois dernières années et sur les premiers mois de 2003

B23 Evolution des ventes en quantité et en montant sur trois ans, estimation exercice en cours et prévision pour le suivant

	<i>Quantités</i>			<i>Montant Caht k€</i>	
	<i>N-2</i>	<i>N-1</i>	<i>N</i>	<i>N-2</i>	<i>N-1</i>
Singles					
Albums					
Reversements					

B24 Nature et montant des financements reçus des éditeurs, caractère contractuel de ces relations**B25 Problèmes spécifiques rencontrés dans le développement des ventes en CEE et hors-CEE****B26 Les canaux de vente suivants représentent -t-ils des quantités significatives :**

- B261 Ventes lors des concerts
- B262 Ventes Par Correspondance directes
- B263 Ventes via clubs de ventes
- B264 Ventes sur internet (Vpc ou téléchargement)

B2 Activité d'éditeur

- B21 Chiffre d'affaires récurrent édition (société séparée ?)
- B22 Modalité de comptabilisation et dépréciation des avances versées
- B23 Edition systématique si production ? Proportion des productions éditées
- B24 Structures d'édition à part ou intégrée ?
- B25 Edition : montant des feuillets Sacem annuels et revenus de synchronisation nets des reversements aux auteurs
- B26 Estimation des coûts administratifs en pourcentage du chiffre d'affaires ?
- B27 Gestion administrative des éditions en interne ou sous-traitée ?
- B28 Une estimation de votre catalogue éditorial à entre 3 et 5 fois le revenu net éditeur vous paraît-elle pertinente ?
- B29 Avez vous déjà procédé à des rachats de catalogue ? Sur quelle base ?

B3 Activité de distributeur

- B31 Nombre de contrats de licence, conditions usuelles (durée, taux de commission et avances)
- B32 Nombre de contrats de distribution, conditions usuelles (durée, taux de commission et avances)
- B33 Nombre de références en catalogue
- B34 Nombre de clients et répartition géographique de ces derniers
- B35 Modalités des éventuelles contrats au sein du groupe (production / distribution)

B4 Subventions et autres revenus

- B41 Estimez vous être bien informé sur les possibilités existantes en matière d'aides et subventions :
 - B411 Spécifiques à votre activité (Ministères, sociétés civiles...)
 - B412 Commune à l'ensemble de Tpe-Pme (Chambres de Commerce, Coface, Région, Municipalité, Cee...)
 - B413 Encouragement à l'investissement des particuliers
- B42 Autres formes de partenariat ou sponsoring pratiquées ou envisagées (marques, produits spéciaux...)

C. IDENTIFICATION DES BESOINS DE FINANCEMENT

C1 Difficultés financières ressenties

C2 Définition du besoin de financement par rapport au cycle de production, promotion et distribution en fonction des délais relatifs aux différentes étapes de l'exploitation :

	<i>Durée</i>	<i>Délais de paiement</i>
Avances sur redevances aux artistes		
Frais d'enregistrement		
Frais de fabrication (quantités minimales ?)		
Frais de promotion		
Avances reçues des distributeurs		
Paiement des relevés par les distributeurs (périodicité ?)		
Paiements des redevances aux artistes		

C3 Comparaison de ces informations avec les ratios tirés du dernier bilan :

- C31 Délais règlement client
- C32 Délais règlement fournisseur
- C33 Délais de rotation des stocks en nombre de jour d'achats et de ventes

C4 Confirmation de la solvabilité à court terme en fonction des informations tirées du dernier bilan

C5 Revue rapide du tableau de financement correspondant au dernier bilan pour confirmer les informations précédentes

C6 Nature et montant des nouveaux financement souhaités :

- Refinancement du déséquilibre de financement à court terme (découverts, affacturage...)
- Refinancement (crédit bail adossé) d'investissements initialement autofinancés
- Programme d'investissement artistique
- Croissance prévisible du besoin en fonds de roulement
- Croissance externe par acquisition d'entreprises ou de catalogues phonographiques ou éditoriaux
- Autres projets spécifiques à financer

D. MOYENS DE FINANCEMENT ACTUELLEMENT DISPONIBLES

D1 Partenaires financiers actuels

- D11 Banquiers, sociétés de capital risque, investisseurs individuels, ancienneté de cette collaboration ?
- D12 Degré de connaissance de l'activité du secteur musical de ces interlocuteurs ?
- D13 Périodicité et nature des informations demandées et des rencontres, informations demandées ?
- D14 Ces interlocuteurs vous ont-ils demandé :
 - un business plan présentant la stratégie et le projet d'entreprise
 - des documents prévisionnels chiffrés (compte de résultat, tableau de financement, bilan) ?
- D15 Avez-vous éprouvé le besoin d'établir ce type de documents pour un usage interne à votre entreprise ?
- D16 Difficultés rencontrées, raisons invoquées pour un éventuel refus de financement ?
- D17 Quelle est votre cotation Banque de France ? Nature des éventuels incidents ? Cotation SFAC ?

D2 Concours obtenus

- D21 Découverts autorisés (confirmés par écrit ou non) : plafond et taux
- D22 Lignes d'escompte : plafond et taux, type d'effets acceptées
- D23 Dailly : plafond et taux, type de factures acceptées
- D24 Affacturage : clients concernés, coût annuel
- D25 Emprunts (montant, durée, taux)
- D26 Prise de participation, émissions de titres convertibles
- D27 Financement d'acquisitions de titres ou catalogues dans le cadre de la croissance externe
- D28 Estimation de votre capacité d'autofinancement actuelle et à venir (cash flows nets)

D3 Nature et montant des garanties données

- D31 Caution des dirigeants
- D32 Nantissement du catalogue et du fonds de commerce
- D33 Hypothèques
- D34 Garantie Ifcic
- D35 Garantie d'une société d'édition filiale ou ayant des actionnaires communs
- D36 Délégation de créance SACEM
- D37 Autres

D4 Eventuelles difficultés rencontrées avec les interlocuteurs bancaires et financiers

D5 Montant des frais financiers sur comptes bancaires et emprunts (66) et commissions bancaires (627)

D6 Montant, durée de blocage et rémunération des éventuels comptes courants d'associés

D7 Projets de rachat d'entreprise par les salariés (Res/Lmbo) ?

- D8 Système d'épargne salarial mis en place (intéressement, participation, éventuel investissement dans l'entreprise par ce biais ..)**
- D9 Avez vous mis en place un plan de souscription de Bon de Souscriptions d'Actions ou similaire pour les dirigeants et salariés ?**

E. OPINION SUR LES SOLUTIONS ENVISAGEABLES

E1 Dans quelle mesure les actionnaires actuels seraient-ils prêts à ouvrir le capital de la société ?

E11 Quel pourcentage du capital ?

E12 Quelle est votre appréciation de la valeur actuelle de votre entreprise ? Justification sommaire de ce chiffre ?

E13 A quel type d'investisseur :

E131 Société de capital risque ou à une Sofi spécialisée?

E132 Particuliers (business angels...) ?

E133 Major(s), directement ou indirectement, assorti ou non d'une option d'achat / vente ?

E2 Caractère incitatif d'éventuelles mesures fiscales spécifiques au secteur

E21 Crédit d'impôt "recherche" sur frais de production, promotion, diversification réseaux de distribution

E22 Amortissement fiscal accéléré productions en fonction recettes, comptabilité en partie en amortissement dérogatoire

E23 Comptabilisation des frais de promotion en charges à répartir (déductibilité fiscale immédiate mais étalement comptable)

E24 Autres suggestions

E3 Intérêt de créer un pool de banquier spécialisé dans le secteur de l'industrie musicale

F. QUESTIONS ANNEXES

- F1 Stratégie à l'égard des ventes sur internet et situation contractuelle vis à vis des distributeurs dans ce domaine**
- F2 Etude de marché : faite, jugée utile, envisagée ?...**
- F3 Logiciels comptables, gestion royalties, gestion droits d'auteurs, nombre de personnes chargées de l'administratif**
- F4 Point sur les incertitudes comptables; sociales et fiscales, éventuels redressements correspondants**

Questionnaire industrie musicale (Banques et investisseurs)

Groupe :

Service :

Fait par :

Date :

Etablissement :

Contact :

Téléphone :

Portable :

Adresse :

E-mail :

Fax :

RAPPEL DES OBJECTIFS

A la demande du Ministère de la Culture, le but de l'interview est de collecter des informations afin de réaliser un état des lieux de la situation économique des entreprises de l'industrie musicale qui permette d'identifier des mécanismes financiers et fiscaux susceptibles d'améliorer cette situation ce qui nécessite notamment de :

Identifier les organismes financiers intervenant ou souhaitant intervenir dans ce secteur

Mesurer les obstacles rencontrés

Valider la pertinence des solutions envisageables a priori

Recueillir toute suggestion dans ce domaine

toutes les informations transmises resteront entièrement confidentielles

SOMMAIRE

A. PRESENTATION DE VOTRE ENTREPRISE

B. INTERVENTIONS ACTUELLES DANS LE DOMAINE DE L'INDUSTRIE DU DISQUE

C. PROBLEMES SPECIFIQUES RENCONTRES

D. OPINION SUR LES ACTIONS ENVISAGEABLES

E. QUESTIONS DIVERSES

A. PRESENTATION DE VOTRE ENTREPRISE

A1 Domaines d'intervention de votre établissement

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Banque commerciale France | <input type="checkbox"/> Gestion d'Opcvm |
| <input type="checkbox"/> Opérations commerciales internationales | <input type="checkbox"/> Gestion de Fcpr ou sociétés de capital risque |
| <input type="checkbox"/> Affacturage | <input type="checkbox"/> Investissements en fonds propre |
| <input type="checkbox"/> Crédit bail | <input type="checkbox"/> Gestion de patrimoine |
| <input type="checkbox"/> Banque d'affaire (fusions, transmission...) | <input type="checkbox"/> Assurances |

A2 Typologie de la clientèle et critères de sélection

1 correspond à un critère déterminant

2 correspond à un critère important sans être éliminatoire

3 correspond à un critère peu significatif

Taille des dossiers :

- 1 2 3 Chiffre d'affaires (minimum = ?)
1 2 3 Capitaux propre
1 2 3 Rentabilité

Spécialisation par :

- 1 2 3 Secteur d'activité
1 2 3 Proximité géographique

Potentiel d'activité des comptes :

- 1 2 3 Patrimoine personnel du dirigeant
1 2 3 Potentiel de développement
1 2 3 Potentiel de fonctionnement du compte
1 2 3 Ancienneté de l'activité

Recommandations par

- 1 2 3 autres clients
1 2 3 autres financiers
1 2 3 autres prescripteurs (notaires, avocats...)

A3 Modalités de prise de décision sur les dossiers de financement

Plafond d'autorisation d'engagement personnel hors comité de l'interlocuteur direct du client k€

Composition, périodicité et délais de décision des comités de crédit k€

B. INTERVENTIONS ACTUELLES DANS LE DOMAINE DE L'INDUSTRIE DU DISQUE

B1 Expérience dans les principaux métiers du secteur musical :

	<i>Production</i>	<i>Edition</i>	<i>Distribution</i>	<i>Spectacle vivant</i>
Nombre de dossiers				
Montant en cours (k€)				
Dont garanti par IFCIC				
Pourcentage de sinistres				

B2 Types d'intervention dans ce secteur

<i>Existant</i>	<i>Envisageable</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Opérations bancaires courantes
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Opérations bancaires internationales
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Refinancement du déséquilibre de financement à court terme (découverts...)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mobilisation de créances : escompte, Dailly, affacturage
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Refinancement (crédit bail adossé) d'investissements initialement autofinancés
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Financement à moyen terme de programme d'investissement artistique
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Financement de la croissance du besoin en fonds de roulement lié à celle de l'activité
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Financement croissance externe (acquisition d'entreprises ou de catalogues phonographiques ou éditoriaux)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Acquisitions immobilières
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Refinancement de comptes courants d'associés
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Financement exercice BSA par les salariés et dirigeants
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Financement de Rachat d'Entreprise par les Salariés
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Gestion de l'épargne salariale (investissement, participation)

B3 Garanties demandées

- Caution des dirigeants
- Nantissement du catalogue et du fonds de commerce
- Hypothèques sur les locaux de l'entreprise
- Garantie Ifcic
- Garantie d'une société d'édition filiale ou ayant des actionnaires communs
- Délégation de créance SACEM
- Autres

C. PROBLEMES SPECIFIQUES RENCONTRES

Dans quelle mesure les problèmes ci-dessous constituent-ils des obstacles à vos interventions dans ce secteur (notamment en comparaison avec le financement du secteur cinématographique) ?

1 correspond à un paramètre déterminant

2 correspond à un paramètre important sans être éliminatoire

3 correspond à un paramètre peu significatif

Taille et situation du dossier

- 1 2 3 Taille insuffisante du dossier par rapport aux normes votre groupe ou à la charge de travail correspondante
- 1 2 3 Capitaux propres insuffisants par rapport au financement demandé
- 1 2 3 Séparation juridique des activités production et édition limitant ou compliquant la garantie
- 1 2 3 Insuffisance des garanties disponibles
- 1 2 3 Méconnaissance par les entreprises des objectifs et contraintes des banquiers et investisseurs
- 1 2 3 Demandes de financement trop tardives ou inadaptées
- 1 2 3 Autofinancement inadéquat d'investissements

Risques

- 1 2 3 Mauvaise cotation Banque de France ou SFAC
- 1 2 3 Perspectives de retour sur investissement incertaines quant aux conditions et délais (capital risque)
- 1 2 3 Incertitudes, récemment accrues, face à l'évolution du marché du disque
- 1 2 3 Taux de sinistralité supérieure à d'autres secteurs économiques
- 1 2 3 Rentabilité limitée et risque élevé de l'activité

Manque de visibilité

- 1 2 3 Connaissance insuffisante de l'activité et des différents métiers impliqués, expérience trop limitée dans ce secteur
- 1 2 3 Difficultés de valorisation des catalogues phonographiques et éditoriaux
- 1 2 3 Absence ou insuffisance des outils de contrôle de gestion (comptabilité analytique, budget, reporting, prévisions de trés)
- 1 2 3 Difficulté à apprécier la rentabilité de chaque activité (production, édition, distribution...)
- 1 2 3 Méthodes comptables insuffisamment normalisées et hétérogènes
- 1 2 3 Absence de commissaire aux comptes
- 1 2 3 Absence de comptes consolidés
- 1 2 3 Absence de business plan rédigé clarifiant les objectifs et la stratégie de l'entreprise

Autres problèmes rencontrés

D. OPINION SUR LES ACTIONS ENVISAGEABLES

Dans quelle mesure les éléments suivants pourraient-ils influencer favorablement votre décisions d'intervention en matière de financement dans le secteur de la musique :

- 1 correspond à un paramètre déterminant
- 2 correspond à un paramètre important sans être éliminatoire
- 3 correspond à un paramètre peu significatif

D1 Présentation du dossier d'investissement

- 1 2 3 Harmonisation et plus grande précision des méthodes comptables du secteur
- 1 2 3 Compléments d'informations par rapport à celles des comptes annuels légaux
- 1 2 3 Valorisation des catalogues phonographiques et éditorial par un expert indépendant
- 1 2 3 Avis d'un comité d'experts indépendants sur le dossier et en particulier les prévisions présentées
- 1 2 3 Intervention sur un pool d'entreprises ou de catalogues du secteur, plutôt que sur un seul dossier
- 1 2 3 Prêt à une société de capital risque
- 1 2 3 Participation dans une société ou un fonds de capital risque, en fonds propres pour le compte de clients
- 1 2 3 Existence d'une études de marché indépendante approfondie sur le secteur et son évolution prévisible

D2 Garanties

- 1 2 3 Caution mutuelle d'entreprises du secteur
- 1 2 3 Garantie de l'IFCIC à 70%
- 1 2 3 Participation d'une société de capital risque
- 1 2 3 Option d'achat/vente des titres ou catalogue par une major ?
- 1 2 3 Paiement à la source par les clients (ex : délégation de créance distributeur comme pour SACEM)

D3 Existence d'autres intervenants financiers

- 1 2 3 Rachat d'Entreprise par les Salariés (LMBO)
- 1 2 3 Comptes courants bloqués d'associés
- 1 2 3 Plan d'épargne entreprise incluant des titres de la société
- 1 2 3 Création d'un pool bancaire spécialisé permettant des interventions conjointes afin répartir les risques
- 1 2 3 Prise de participation de sociétés de capital risque

D4 Autres suggestions

- 1 2 3 Mesures fiscales spécifiques encourageant les investisseurs personnes physiques
- 1 2 3 Mesures fiscales spécifiques encourageant les investisseurs personnes morales

Autres préconisations ?

E. QUESTIONS DIVERSES

Avez- vous eu l'occasion d'identifier des méthodes pratiques de valorisation sectorielles, en fonction du chiffre d'affaires ou des résultats générés et si oui lesquelles ?

Oui Non **Production phonographique**

Oui Non **Edition musicale**

Oui Non **Distribution**

Oui Non **Production de spectacle**

...

Annexe 54 – Textes fiscaux

1. Producteurs de musique

Les **frais d'enregistrement** de disques engagés par les éditeurs de phonogrammes s'incorporent au prix de revient des matrices (au même titre que les cachets versés aux artistes : voir BIC-IV-12980), qui font l'objet d'un amortissement. Il faut entendre par phonogramme tout enregistrement des sons (mais non des images) sur tout support (disques analogiques ou non, films, supports-bandes, etc.). Des décisions ministérielles de 1954 et de 1981 ont fixé les **modalités de l'amortissement des matrices**, modalités qui sont différentes suivant qu'il s'agit d'enregistrements de « variétés » ou d'œuvres « classiques ».

- enregistrements de « **variétés** ». — Amortissement pratiqué sur une période de deux ans et calculé d'après les taux suivants :

- 1^{re} année : 75 % ;

- 2^e année : 25 %.

- enregistrements d'œuvres « **classiques** ». — Amortissement pratiqué sur une période de trois ans et calculé d'après les taux suivants, à compter du 1^{er} juillet 1983 :

- 1^{re} année : 50 % ;

- 2^e et 3^e année : 25 %.

Il n'y a pas lieu d'appliquer la règle **prorata temporis** pour le calcul de la 1^{re} annuité.

Note 6 octobre 1983, 4 D-3-83 ; D. adm. 4 D-2661 n° 51, 26 novembre 1996.

Ndlr : Avant le 1^{er} juillet 1983, pour l'enregistrement des œuvres classiques, l'amortissement était pratiqué sur une période de quatre ans d'après les taux suivants : 30 % la première année, 25 % les deuxième et troisième années, 20 % la quatrième année (décision ministérielle du 23 août 1954).

Les **frais d'enregistrement** de disques ne peuvent être amortis selon le mode dégressif en deux ans. Toutefois, sur le fondement des dispositions de l'article L 80 A du LPF relatives à l'opposabilité à l'administration de sa propre doctrine, une entreprise d'édition de disques est en droit de se prévaloir d'une **lettre ministérielle** du 23 août 1954, rendue publique, aux termes de laquelle les frais d'enregistrement de disques de variétés peuvent être amortis sur **deux ans** aux taux de 75 % la première année et de 25 % la seconde.

CE 25 novembre 1987 n° 42589, 9^e et 7^e s.-

À la différence de la rétribution versée pour l'enregistrement d'origine, les **redevances proportionnelles aux ventes de disques et de cassettes** versées par une entreprise d'édition musicale aux artistes interprètes des œuvres enregistrées sont sans rapport avec la confection des **matrices servant à la fabrication** des disques et cassettes, et ne peuvent pas être regardées comme grevant rétrospectivement le prix de revient de ces matrices.

Ayant pour contrepartie l'autorisation de commercialiser les produits fabriqués avec ces matrices et n'étant dues qu'en fonction de cette commercialisation, elles ne peuvent que rester sans influence sur la valeur de l'actif immobilisé et constituent dès lors des charges d'exploitation.

CE 6 octobre 1982 n° 19255 Plén. : RJF 11/82 n° 1034 avec conclusions du commissaire du Gouvernement.

Ndlr : Il résulte des conclusions du commissaire du Gouvernement que le Conseil d'État a fondé sa décision sur le principe (tiré de la loi du 26 décembre 1969 relative aux artistes) selon lequel les redevances versées aux artistes par les maisons de disques constituent non des salaires - comme la rétribution de la prestation effectuée pour les besoins de l'enregistrement d'origine -, mais des bénéfices non commerciaux (CE 10 novembre 1980, n° 19109 ; TS-I-5250).

En rémunération de leurs prestations, les **artistes** perçoivent, le plus souvent, à la fois des « cachets », lors des séances d'enregistrement, et des « redevances » proportionnelles au produit des ventes réalisées, au cours de la période de commercialisation des phonogrammes. (Il y a lieu d'entendre par phonogramme tout enregistrement des sons - mais non des images - sur tous supports : disques analogiques ou non, films, supports-bandes, etc.).

En application d'une règle constante, les **cachets** constituent un élément du coût des opérations de fixation (réalisation de la bande originale) et sont, à ce titre, immobilisés (plan comptable professionnel des fabricants, producteurs, éditeurs et distributeurs de phonogrammes et vidéogrammes, poste 204 « Investissements de création artistique »).

S'agissant des **redevances**, il est précisé qu'elles constituent, pour l'assiette de l'impôt sur le revenu ou de l'impôt sur les sociétés, des charges d'exploitation déductibles en totalité des résultats imposables de l'exercice au cours duquel elles ont été supportées (plan comptable précité, compte 65162 « Droits d'interprétation »).

Cette dernière solution a été confirmée par un arrêt du Conseil d'État du 6 octobre 1982, n° 19255 (BIC-IV-12975).

Le régime fiscal défini ci-dessus s'est appliqué aux redevances versées aux artistes à compter du 1^{er} juillet 1983, ainsi que pour le règlement des litiges en cours.

Note 6 octobre 1983, 4 D-3-83 n° 2 à 4.

2. Éditeurs de musique

Les éditeurs de musique peuvent valablement amortir en huit années, c'est-à-dire au **taux** de 12,5 %, le prix d'acquisition des **œuvres musicales**, à condition que ces amortissements soient effectivement pratiqués dans la comptabilité des entreprises pour la fixation des droits des associés et des tiers intéressés.

Note 25 juin 1931, n° 77 ;

D. adm. 4 D-2661 n° 50, 26 novembre 1996.

Une avance sans intérêt consentie par une **société d'édition musicale** à un **auteur** et garantie par la cession à cette société de la créance de cet auteur sur la société des auteurs et compositeurs dramatiques ne constitue pas un acte de gestion anormal dès lors que cette pratique d'octroi d'avances sans intérêts, qui a pour objet de maintenir des **liens étroits** entre un auteur et sa maison d'édition, revêt un **caractère habituel dans la profession** et alors même que des liens étroits unissaient déjà l'auteur et la société.

CE 13 mai 1992 n° 65238, 9^e et 8^e s.-s., SARL Editions Eden-Roc : RJF 7/92 n° 954.

Ndlr : Il résulte de l'instruction que le bénéficiaire de l'avance était en réalité le **dirigeant de fait** de la société.

Toutefois, le Conseil d'État a préféré prendre en compte le fait que ce type d'opérations constitue une **pratique courante de la profession** et que les avantages consentis au dirigeant de fait étaient comparables à ceux procurés aux autres auteurs liés à la société. Des critères similaires avaient été retenus par la Haute Assemblée à propos d'abandons de commissions consentis par une SA à une société civile de placement immobilier (CE 9-5-90, n° 46891 ; BIC-IX-51155).