



LABEL

Le label négocie le droit de reproduire et d'exploiter commercialement un enregistrement produit par un producteur.rice phonographique.

RÔLE ET MISSIONS

Le label négocie le droit de reproduire et d'exploiter commercialement un enregistrement produit par un producteur.rice phonographique. Il estime le potentiel commercial du projet et engage les moyens nécessaires à l'atteinte de ses objectifs de vente : *stratégie marketing, fabrication et packaging du produit, choix canaux de distribution physiques et dématérialisés, prix de vente...*

En tant que propriétaire des droits d'exploitation, il paye les droits d'auteur pour chaque copie de l'enregistrement à la Société pour l'administration des Droits de Reproduction Mécanique (SDRM) dès la fabrication. Il concède à un distributeur physique ou numérique la commercialisation des reproductions auprès des grossistes, des détaillants, des plateformes de streaming et de téléchargement, parfois en lui déléguant la fabrication des copies.

PLACE DANS LA FILIÈRE

Le label intervient entre le producteur.rice phonographique et le distributeur phonographique.

Pour l'exploitation digitale des enregistrements, il négocie avec un distributeur digital ou directement avec les plateformes digitales, en mobilisant les services d'un agrégateur.

FLUX FINANCIERS

Le label finance la fabrication des reproductions de l'enregistrement destinées à la vente. Il vend les exemplaires qu'il a fabriqués à un distributeur, mandaté par ses soins pour les mettre en place auprès des revendeurs et parfois du public, puis reprend les invendus, les « retours », dans des quantités et des conditions financières négociées au préalable, cette dernière modalité provoquant une instabilité financière pour l'éditeur phono.

Il verse les Droits de Reproduction Mécanique à la SDRM sur les quantités

fabriquées pour être soit vendues sur le marché et soit pour être utilisées au titre de la promotion (à un taux plus bas pour les exemplaires promotionnels). Après réception des retours, il peut se faire rembourser les droits d'auteur sous réserve de détruire les invendus.

Afin de se prémunir de ces risques financiers possiblement importants, la fabrication et ses coûts peuvent être délégués au distributeur, mieux à même de gérer la fabrication en flux tendu et qui bénéficie d'un taux de DRM plus favorable.

CONTRATS

L'accord commercial avec le producteur.rice phonographique est encadré par un contrat de licence qui précise les modalités d'exploitation et de répartition des revenus. Le label obtient de la SDRM une autorisation de fabrication « œuvre par œuvre » (OPO, pour chaque titre) contre le paiement d'un Droit de Reproduction Mécanique. L'accord signé avec un distributeur est défini dans un « contrat de distribution ».