

9. Perspectives sociologique et historique

Maintenant que nous avons couvert la plupart des questions concernant les outils numériques, les conditions de travail des musiciens et leurs relations avec les intermédiaires, nous pouvons ramener l'analyse aux concepts de Becker, Menger et Caves présentés au chapitre un. Ce retour à la théorie nous permettra, dans un premier temps, de répondre à notre troisième question de recherche tout en rattachant notre étude des impacts du régime numérique sur l'industrie de la musique québécoise à la sociologie classique de l'art. Nous chercherons ainsi à décrire comment les technologies numériques et l'évolution de l'économie de la musique ont modifié les ensembles de tâches des deux acteurs principaux (les artistes-interprètes et les maisons de disques), les conventions qui régissent leurs interactions, la structure du réseau de coopération de même que les stratégies de gestion de l'incertitude. Le but ici ne sera évidemment pas de recenser tous les modèles possibles de carrière et de relations, mais plutôt de mettre en lumière les cas les plus typiques pour résumer les bouleversements les plus significatifs. Dans un deuxième temps, nous pourrons faire appel entre autres à ces outils théoriques pour répondre à notre dernière question de recherche qui visait à comprendre si les changements entraînés par les technologies numériques sont similaires à d'autres vagues d'innovations ou s'ils s'en distinguent. Nous pourrons alors compléter l'analyse des transformations de l'économie de la musique en rattachant également notre étude de la situation des musiciens à l'histoire de leur industrie.

9.1 Mutation des ensembles de tâches, des conventions et du réseau de coopération

9.1.1 Ensemble de tâches des artistes-interprètes et des maisons de disques

Comme nous l'avons évoqué à quelques moments au cours de l'analyse, les réponses de nos participants indiquent que les relations typiques entre artistes-interprètes et maisons de disques ont sensiblement évolué compte tenu du portrait dressé au chapitre deux. On peut ainsi avancer que les ensembles de tâches de ces deux acteurs ont changé à mesure que les musiciens se sont appropriés les outils numériques et que les maisons de disques se sont adaptées au déclin du disque et à la nouvelle économie de la musique. Les musiciens, par exemple, ont vu leur ensemble de tâches s'élargir en comparaison à ce qu'on attendait auparavant de la plupart d'entre eux. Ils doivent maintenant non seulement fournir l'*input* créatif, mais aussi s'acquitter du financement et du processus de production des enregistrements, qu'ils soient indépendants ou en relation avec une maison de

disques. Les médias sociaux et la relation directe avec le public qu'ils permettent amènent également les musiciens à prendre en charge une part des activités de promotion en entretenant une certaine présence auprès des fans. Plus encore, la démocratisation de la production et de la promotion, ainsi que la tendance des maisons de disques à vouloir travailler avec des musiciens qui ont déjà fait leurs preuves, fait en sorte que les artistes sont maintenant nombreux à prendre en charge une part de leur développement de carrière. Certes, les musiciens devaient déjà auparavant être en mesure de faire avancer leur projet par eux-mêmes, mais il leur est maintenant impératif d'acquérir des compétences extra-artistiques pour franchir certaines étapes sans support d'intermédiaires, même s'ils ne visent pas nécessairement à faire carrière de façon indépendante. D'ailleurs, même des artistes signés avec des maisons des disques doivent s'attendre aujourd'hui à devoir s'impliquer dans la planification et la gestion administrative de leur projet comme l'ont illustré plusieurs participants.

De leur côté, les maisons de disques n'ont pas complètement cessé de toucher à la production, mais cette activité ne fait clairement plus partie de leur ensemble de tâches typique. Elles ont en bonne partie transféré cette responsabilité aux musiciens, cessant aussi de s'impliquer dans le processus créatif précédant la production d'albums. Elles sont toujours impliquées dans le développement de talent et de carrière, mais préfèrent travailler le plus souvent avec des artistes qui ont développé leurs compétences ainsi qu'une certaine maturité par eux-mêmes. Par ailleurs, pour survivre à la crise du disque, plusieurs maisons de disques ont ajouté des tâches à leur modèle d'affaire pour toucher de nouvelles sources de revenus découlant des activités des musiciens avec qui elles travaillent. De nombreuses firmes québécoises offrent ainsi des services de commercialisation et de promotion d'album, d'agence de spectacle, d'édition et de gérance. Toutes les maisons de disques n'ont peut-être pas adopté le même modèle, mais la plupart d'entre elles sont capables d'effectuer toutes ses tâches dans une certaine mesure et cette diversification des services est sans aucun doute une voie d'avenir pour l'industrie au Québec comme ailleurs. Rappelons au passage que les tâches de gérance et de développement ne se limitent pas aux cas où les maisons de disques signent une entente spécifique sur cette question, puisque quelques répondants ont mentionné qu'elles vont souvent s'impliquer de façon informelle dans cette sphère. Ces firmes ont donc peut-être délégué une part du travail de démarrage de projet aux musiciens, mais en centralisant et en coordonnant tous les services, elles sont aussi devenues un acteur essentiel du développement de carrière de ceux qu'elles signent.

9.1.2 Nouvelles conventions

Sans surprise, le contrat d'artiste qui faisait autrefois office de standard dans l'industrie de la musique a complètement perdu ce statut, mais sans être nécessairement être remplacé par le contrat à 360° qui s'est imposé ailleurs. Au Québec, la licence de commercialisation apparaît désormais comme la relation la plus conventionnelle entre un artiste-interprète et une maison de disque en ce qui a trait à la production et la commercialisation d'albums. Du côté des musiciens, cela signifie que l'autoproduction est aujourd'hui la norme lorsque l'on veut publier des enregistrements. Cependant, même si une majorité de musiciens québécois sont ainsi leur propre producteur, il semble que les conventions font qu'ils doivent s'attendre à devoir tout de même céder leurs droits de producteurs (50% des droits voisins) à leur maison de disques durant la période couverte par la licence de commercialisation. Lorsqu'ils sont sur le point de signer une telle entente, les musiciens peuvent aussi s'attendre à se faire offrir un contrat d'édition par le même intermédiaire et aussi, dans plusieurs cas, à être obligés de le signer, ce qui permet à ce dernier de compenser le fait qu'il génère peu d'argent en commercialisant des albums.

Au-delà des questions de contrats, les conventions ont aussi évolué en même temps que certaines tâches étaient transférées des maisons de disques aux artistes. Celles-ci s'attendent désormais à plus d'autonomie de la part des musiciens et qu'ils développent des compétences qui leur permettent de faire une partie de développement par leurs propres moyens. Autrement dit, les maisons de disques sont maintenant intéressées à exploiter des projets plus mûrs et les artistes doivent s'attendre à travailler plus longtemps avant de profiter de leur support par rapport à ce qui était attendu d'eux auparavant. Cela dit, comme les maisons de disques ne se contentent plus de produire et commercialiser des enregistrements, les musiciens peuvent compter sur le fait que leur relation avec elles impliquent davantage de support, de supervision et de planification même si cela ne fait pas partie de leurs ententes contractuelles. Les maisons de disques viennent donc, d'une certaine façon, se substituer au travail des gérants en coordonnant toutes les activités qui entourent le travail des musiciens. Comme le disait Christophe, le fait que ces firmes se soient accaparées autant de tâches a fait en sorte que le moteur de développement de la carrière d'un musicien se trouve maintenant en bonne partie dans les bureaux de sa maison de disques. On voit donc bien qu'au terme de la transition numérique, les ensembles de tâches des artistes-interprètes et des maisons de disques ont sensiblement évolué tout comme les conventions qui structurent leurs relations et permettent à chacun de savoir à quoi s'attendre de l'autre.

9.1.3 Le réseau de coopération

Ces changements dans les ensembles de tâches et les conventions ont inévitablement modifié la structure du réseau de coopération de l'industrie québécoise de la musique. Certains changements sont analogues à ceux observés ailleurs dans la littérature académique, mais d'autres sont spécifiques au contexte local. Ainsi, contrairement à ce qu'annonçaient la croissance du spectacle et la montée de groupes comme Live Nation et AEG, et leur tendance à signer des artistes à des contrats à 360°, le centre de gravité de l'industrie québécoise ne s'est pas déplacé vers les producteurs de spectacles. Nous observons plutôt un mouvement de convergence vers les maisons de disques qui ont amplifié leur importance dans la chaîne d'intermédiaires en élargissant leur secteur d'activités. Les musiciens tendent à travailler de plus en plus avec un nombre plus restreint d'intermédiaires et à centraliser leurs liens de coopération vers ces firmes, bien que plusieurs continuent de recevoir des services d'autres acteurs.

Ces derniers (agences de spectacles, éditeurs, gérants) n'ont pas pour autant disparu, mais l'avenir nous dira quelle place ils pourront continuer d'occuper dans l'économie de la musique. Les agences de spectacles peuvent par exemple être encore intéressantes pour des musiciens comme Éric qui ne cherchent pas nécessairement une maison de disques, mais qui ont besoin d'un intermédiaire pour percer le réseau des spectacles. Les éditeurs traditionnels sont peut-être encore ceux qui ont l'expertise pour vendre un catalogue, mais leur importance pourrait diminuer à mesure que les maisons de disques intègrent l'édition à leur modèle d'affaire. Finalement, il est possible que le rôle du gérant soit sur le déclin au Québec, alors que les maisons de disques tendent à s'y substituer en coordonnant un ensemble de tâches qui était auparavant effectué par deux ou trois intermédiaires différents. D'ailleurs, aucun de nos répondants n'avait de gérant au moment des entrevues, mais quatre d'entre eux en avaient déjà eu un (voir Tableau 1).

Dans cette nouvelle économie, les musiciens n'ont pas plus de pouvoir au sein du réseau de coopération ou face aux maisons de disques, contrairement à la thèse utopique concernant les effets du régime numérique. Ils ne sont pas dans le « *driver seat* » comme l'affirmait Wikström (2009) et ils ne sont pas dans une position où ils peuvent dicter les termes de leur relation avec les maisons de disques. D'ailleurs, il n'est pas plus facile en 2017 de faire carrière en dehors de ce réseau en contournant les intermédiaires comme nous l'ont montré les commentaires de nos participants. Mentionnons, pour terminer, que le réseau de coopération et le rôle des différents acteurs pourraient ou auraient pu évoluer davantage dans un autre contexte. En effet, il est possible que les mécanismes

d'attribution des fonds publics, et l'importance qu'y occupe la publication d'albums, contribuent à une certaine inertie qui empêche le réseau d'évoluer davantage. Si les règles de distribution des subventions étaient mises à jour, il est possible que les conventions et le réseau de coopération en viennent à changer et que les artistes, agences de spectacles et gérants prennent un peu plus de place en ayant un accès facilité aux fonds publics.

9.2 Nouvelles stratégies de gestion de l'incertitude

Nous avons déjà mentionné à différents moments de l'analyse comment la nouvelle réalité de l'industrie de la musique a affecté les stratégies et modèles d'affaires des artistes-interprètes et des maisons de disques. Nous reviendrons ici sur plusieurs de ces éléments, mais en les abordant à partir du concept de gestion de l'incertitude de Pierre-Michel Menger présenté au premier chapitre. Ce concept est toujours aussi utile pour expliquer le comportement de ces deux types d'acteurs, mais le régime numérique et ses conséquences font qu'il est nécessaire de faire quelques ajouts aux stratégies qu'ils déploient pour se maintenir dans cet environnement incertain.

9.2.1 Stratégies des artistes-interprètes

Mentionnons d'abord que quelques répondants ont souligné que la multiactivité est toujours la norme pour un musicien qui cherche à faire carrière. Il est effectivement toujours nécessaire de combiner plusieurs projets ou alors de conjuguer son occupation de musicien avec des activités para-artistiques ou non artistiques pour toucher un revenu adéquat et tisser des liens dans le milieu. Puisque plusieurs artistes doivent désormais financer leur production d'albums, ils ont d'autant plus besoin de sources de revenus connexes, surtout en début de carrière, pour avancer les fonds nécessaires.

Philippe : « Bref, si tu veux gagner ta vie de la musique au Québec, en général, ça prend beaucoup d'outils et il faut que tu te diversifies. Si tu veux juste faire de la musique, il faut que tu diversifies ton truc et que tu fasses plus qu'un projet ou plus qu'un type de projet. »

Pierre-André : « Étant donné qu'on a fait le choix de rester des musiciens indépendants, on s'est retrouvé à autoproduire nous-mêmes tous nos projets, donc ça prenait quelqu'un qui finançait. Donc moi je travaillais, je faisais de la technique de scène pour pouvoir payer mes projets d'albums. »

Dans le contexte actuel, il faut ajouter à la notion de multiactivité le fait que les musiciens professionnels ou qui aspirent à le devenir doivent aussi faire preuve d'un certain esprit entrepreneurial en s'acquittant de tâches reliées à leur pratique, mais qui sont plutôt de l'ordre de la gestion administrative ou du développement de carrière. Tel que mentionné, plusieurs répondants soulignent que les musiciens doivent maintenant s'attendre à devoir faire un bout de chemin eux-mêmes plutôt que d'attendre que l'industrie s'intéresse à eux. Leurs propos sont effectivement très teintés de cette nécessité de prendre

en charge son propre développement de carrière, voire même de continuer de s'en acquitter une fois associé à une maison de disques. Il est donc nécessaire aujourd'hui pour un musicien de développer des compétences connexes à la musique pour être en mesure de faire avancer son projet en espérant peut-être qu'un jour une équipe vienne prendre la relève.

Pierre-André : « Aujourd'hui, tu ne peux pas juste jouer de la musique ou être technicien de son. C'est un domaine de travailleur autonome donc, il y a tout ce qui va avec. Il faut que tu fasses ta comptabilité, que tu gères tes propres affaires, que tu gères tes propres contrats ou tes trucs. Donc tu n'as pas le choix de te développer des compétences connexes à tout ça qui te permettent de gérer ton projet et ta carrière. En fait c'est plus comme avant tu sais. Avant tu pouvais dire comme "moi je joue de la musique puis *that's it*". À cette heure, si tu dis "je suis musicien", ça veut dire aussi que tu fais tout le reste qui vient avec parce que sinon tu ne peux juste pas arriver [...] Fait qu'il y a tout l'aspect gestion qui va quand même avec ça, qui rentre dans le titre de musicien. »

Patrick, qui fait du mentorat auprès de jeunes musiciens : « Je vais leur proposer des outils, des ressources, des exercices, des manières de structurer leur pratique qui fait qu'ils vont développer de l'autonomie, des outils et des compétences qui font qu'après ça ils vont pouvoir pousser leur projet tout seuls. Parce que tout le monde rêve du jour où quelqu'un va venir faire ça à leur place, mais la réalité c'est que c'est un milieu où ça arrive pour de très, très rares exceptions. Puis quand ça arrive, ça ne règle pas tout. Il faut que tu sois quand même capable de faire ta job. »

Richard : « Les artistes sont de plus en plus sensibles à la question de l'autogestion, ça c'est intéressant. Avant les artistes étaient très réfractaires à la question de l'autogestion. Maintenant ils se rendent compte qu'en début de carrière, le chemin il va falloir que tu le fasses toi-même. [...] Et les artistes sont beaucoup conscients qu'ils doivent acquérir un certain nombre de compétences pour faire ce bout de chemin là, que ce soit en termes de droits d'auteur, de mise en marché. [...] Donc c'est quelque chose qui est pris en compte, mais dans le sens plus large de l'acquisition des outils et des compétences qui vont te permettre d'être l'autogestionnaire de ton projet en espérant éventuellement que quelqu'un puisse prendre le relai et au moins venir t'épauler là-dedans à moyen terme, donc à développer un environnement professionnel. Mais encore une fois, il y a des gens qui restent dans l'autogestion toute leur carrière. [...] Mais éventuellement bon tout le monde aime obtenir un coup de main et avoir de l'appui, mais il faut quand même au début que tu sois conscient que tu dois t'autoproduire puis tu ne dois pas attendre ça, parce que si t'attends ça, il y a des bonnes chances que t'attendes longtemps, voire toujours tu sais. Tu t'outilles, tu t'organises, tu te développes, puis tranquillement bien tu cherches à grossir l'environnement professionnel autour de toi. »

En d'autres mots, pour un musicien en début de carrière, entamer une démarche indépendante permet de réduire l'incertitude d'être découvert et appuyé par un intermédiaire. Comme nous l'avons déjà souligné, l'accessibilité des moyens de production et de promotion fait en sorte que les artistes ne sont plus réduits à un rôle passif à leurs débuts et qu'ils peuvent prendre en main leur propre développement avant qu'une maison de disques ne s'intéresse à eux. Cela dit, il ne faut pas perdre de vue que le fait que cette approche entrepreneuriale devienne en quelque sorte le nouveau modèle du musicien professionnel ou aspirant professionnel est aussi la conséquence des stratégies de gestion de l'incertitude des maisons de disques qui ont réduit leur investissement en production et ont délégué

une part du travail de développement aux artistes⁴⁵. Encore une fois, l'autonomie, l'autoproduction et le fait de prendre sa carrière en main ne sont pas une possibilité, mais bien une nécessité pour les musiciens en 2017. La meilleure façon de se développer des opportunités et d'assurer son avenir n'est plus seulement de combiner différents projets et occupations, mais aussi de devenir en quelque sorte son propre gérant ou l'autogestionnaire de son projet comme le dit Richard. À la lumière des nombreux commentaires de nos répondants à propos des limites des outils numériques et de la difficulté de percer par ses propres moyens, il s'avère que pour beaucoup d'entre eux, travailler avec des intermédiaires qui les appuient dans leur projet est encore une excellente façon de réduire l'incertitude de leur succès.

9.2.2 Stratégies des maisons de disques

De leur côté, les maisons de disques reproduisent toujours certaines stratégies classiques qui leur permettent de gérer les risques qu'elles prennent. Elles continuent par exemple de privilégier une structure de contrat à options qui leur donnent beaucoup de flexibilité, mais aussi de miser sur plusieurs artistes à la fois, sachant que plusieurs d'entre eux n'arriveront peut-être jamais à générer des profits.

Patrick : « Si t'es chanceux et que tu traverses, puis que tu deviens un artiste populaire, je les appelle les artistes locomotives, bien ça se peut que tu sois rentable. Mais moi je pense que la majorité des maisons de disques existe grâce à un ou deux artistes locomotives, puis après ça bien il y a tous les autres projets qu'ils font à perte, mais on sait jamais, fait qu'ils continuent d'en signer. »

Les maisons de disques sont également passées à la licence de commercialisation comme norme de contrat qu'elles offrent aux musiciens. Cette approche leur permet de réduire leur prise de risque dans un contexte où il est encore plus difficile de rentabiliser la production d'albums. Elles ont du coup transféré une part du risque financier aux artistes en se contentant d'investir des fonds dans l'étape de la commercialisation des albums que leur livrent les musiciens autoproduits.

Patrick : « Le gros avantage, c'est celui que tu pointais : la maison de disques n'a plus de risque à assumer. Parce qu'avant de décider de mettre 30, 40, 50 000\$ sur un groupe, tu veux être sûr de te refaire, puis historiquement tu te refaisais en vendant des disques. Puis là tu ne te refais pas en vendant des disques. [...] Fait que là les maisons de disques signent énormément de licences. »

Un autre changement majeur, déjà souligné dans la littérature académique, est que les maisons de disques ont diversifié leurs services pour devenir des compagnies de musique qui comptent également sur les secteurs du spectacle, de l'édition et de la gérance. Elles ont ainsi amorti leurs pertes et géré leur incertitude en ajoutant de nouvelles sources de revenus. Or, comme on l'a souligné, elles se sont

⁴⁵ « L'autoproduction est plus que jamais une étape d'apprentissage indispensable puisque les labels ne souhaitent s'engager que sur des artistes "prêts à l'emploi", qui maîtrisent tous les aspects du métier » (Garcin, Pierre, 2014, p. 99).

du même coup retrouvées à gagner un certain contrôle sur le développement de carrière des artistes avec qui elles travaillent en devenant dans plusieurs cas l'unique intermédiaire de ceux-ci. Elles ont donc abandonné une part de contrôle artistique en demandant aux artistes de livrer un album achevé à signer en licence, mais elles ont gagné en contrôle sur la coordination de la carrière des artistes qui produisent ces enregistrements qu'elles mettent en marché. La diversification des services permet ainsi aux maisons de disques de réduire leur incertitude de deux façons : en leur ajoutant de nouvelles sources de revenus et en leur permettant de superviser plus étroitement le développement des artistes en qui elles investissent.

Par contre, alors qu'au niveau de l'industrie internationale, ou à tout le moins chez les *majors*, on privilégie de plus en plus le contrat 360° pour tous les artistes, au Québec on préfère plutôt s'investir de façon différenciée dans les différents projets selon leur potentiel commercial. Si certains musiciens (les locomotives de Patrick) se font offrir la totale, plusieurs autres n'ont accès qu'aux services de commercialisation ou d'agence de spectacle, par exemple. Les maisons de disques peuvent donc gérer leur niveau de risque et d'investissement d'un projet à l'autre en choisissant d'offrir un service de base (agence de spectacle), intermédiaire (commercialisation et édition) ou intégral (360°).

Mathieu : « Il y a différents niveaux, différents paliers qu'ils proposent aux artistes en tant que maison de disques. Moi j'ai pris juste le plus petit palier, donc une petite aide à la production, mais surtout de la distribution en licence. [...] C'est vraiment le plus petit des types de contrats qu'il offre aux artistes. Moi ça me donne encore une marge quand même assez grande de gérance indépendamment de la maison de disques, puis lui ça ne lui donne pratiquement pas de risques financiers. Si ça ne vend pas, il investit un peu de temps, mais très peu d'argent. Puis comme moi je suis un très petit joueur pour eux, ce n'est pas de la musique qui est commercialisable comme [d'autres artistes sur la maison de disques] par exemple, bien je pense que les deux parties on est très contents comme ça. »

Philippe : « On a fait le choix de travailler en licence, puis ça c'est l'affaire qui est la plus récurrente en ce moment dans le milieu québécois. Il n'y a plus vraiment d'artistes, à moins que ce soit vraiment un gros *buzz*. Comme sur notre maison de disques il y a une chanteuse, elle c'était sûre que ça allait lever, fait qu'elle ils l'ont signé en 360. Ça veut dire qu'ils font tout, tout, tout, gérance, production d'album, de spectacles. Ils font tout pour elle parce qu'ils savaient que ça allait être méga payant, mais le trois-quarts des groupes à cette heure c'est des licences. »

François : « La compagnie de disques ne fait pas nécessairement de gérance en tant que tel, elle gère surtout un ou deux gros artistes, mais ne s'occupe pas de la gérance des autres. »

Dans certains cas, on peut même progresser dans la « hiérarchie » d'une maison de disques en passant par exemple d'un contrat de *booking* à une licence de commercialisation. Ainsi, la maison de disques peut entreprendre une relation avec un groupe qui débute ou qui n'est peut-être pas arrivé à maturité et éventuellement décider de s'impliquer davantage si l'artiste ou le groupe développe son potentiel et produit un album jugé intéressant.

Philippe : « La première chose qui s'est passée avec nous, c'est qu'ils nous avaient vu en spectacle, ils avaient trippé, fait que le premier chapeau qu'ils ont porté c'est le chapeau d'agent de spectacle. [...] Après

ça, on fait un an de *booking* mettons avec eux, puis là on avait un album, puis ils étaient intéressés à le sortir, puis là on a fait le choix de travailler en licence. »

Finalement, comme nous l'avons mentionné à plusieurs reprises, les maisons de disques ne se contentent plus d'évaluer le potentiel artistique ou commercial d'un artiste ou d'un groupe avant de le signer. Elles sont désormais intéressées à travailler avec des musiciens qui se montrent autonomes, qui ont déjà défriché le terrain ou dont le projet a atteint une certaine maturité. Elles évaluent donc également la capacité des jeunes artistes à se débrouiller seuls et à comprendre le fonctionnement du monde de la musique. Il est plus intéressant pour elles, mais aussi plus rassurant, de travailler avec des artistes capables de progresser par eux-mêmes et qui sont très investis dans leur développement de carrière.

Pierre-André : « Il y a beaucoup de maisons de disques ou de boîtes de *booking* qui ont un genre de système de tri où ils vont évaluer "ok, qu'est-ce que t'es capable de faire? Où est-ce que tu t'es rendu sans nous?" Puis à partir de là ils sont capables de calculer le sérieux que t'as dans ton projet. [...] Les gens qui fonctionnent sur ces grosses étiquettes là, c'est des gens qui ont plusieurs années d'expérience dans le domaine. Ils vont appuyer quelqu'un qui comprend qu'est-ce que ça fait une maison de disques tu sais. »

Patrick : « Ce qui est fou, c'est que là ce qu'on voit, ce n'est pas juste la qualité du *master* qui compte, puis en fait c'est même vraiment pas la qualité du *master* qui compte. Ce que les maisons de disques vont chercher, c'est des groupes que ça fait genre deux, trois, quatre ans qui existent, qui sont hyper engagés dans leur pratique, qui ont construit une base de fans, principalement sur Facebook. Fait que le groupe a déjà fait plein de spectacles, a déjà 2, 3, 4, 5000 fans sur Facebook. Ça c'est le genre d'affaires qu'ils regardent tout de suite en partant. Si le groupe a produit à ses frais des vidéoclips, donc a déjà fait tout le travail de [...] bâtir un minimum de notoriété. Ils ont déjà testé le marché. [...] S'il y a 5000 personnes sur Facebook qui aiment ça, que t'es capable d'aller jouer un peu partout au Québec, à tes frais, sans aucun soutien, puis que tu le fais déjà depuis deux ou trois ans, puis que ça a l'air de lever en fou, là les maisons de disques veulent te signer, là tout d'un coup c'est intéressant. »

La réponse à notre troisième question de recherche s'avère ainsi assez évidente : plus de quinze ans après le début de la transition numérique, il est clair que le monde de la musique au Québec a subi de profonds changements qui ont affecté les ensembles de tâches et les stratégies de gestion de l'incertitude des deux principaux acteurs ainsi que les conventions qui facilitent leur coopération. Le but de notre recherche était d'analyser les effets du régime numérique en allant au-delà des thèses utopiques et dystopiques pour recenser comment il affecte concrètement les musiciens québécois dans leur quotidien. Les outils théoriques de Becker, Menger et Caves nous ont ainsi permis d'aborder la question du numérique sous l'angle des conditions de travail et des liens de coopération. Cette approche nous a permis de relativiser certains effets anticipés du numérique tout en mettant en lumière des évolutions plus subtiles, mais qui ont d'importantes conséquences sur la dynamique du milieu de la musique. Pour compléter l'analyse, nous pouvons maintenant replacer ces changements dans le contexte plus large de l'histoire de l'industrie pour nous demander si la transition numérique est

réellement différente d'autres vagues d'innovations technologiques qui ont marqué le monde de la musique.

9.3 Perspective historique : ruptures et continuité de l'industrie

En d'autres termes, nous avons voulu aborder une question qui émerge souvent de la littérature concernant les conséquences des innovations qui ont marqué le début du XX^e siècle : est-ce que le régime numérique représente une révolution ou une évolution pour l'industrie de la musique? On pourrait croire qu'il ne s'agit que d'un débat de sémantique, mais tenter d'y répondre peut permettre de situer ces changements dans le contexte plus large de l'histoire de l'industrie et d'évaluer à quel point le numérique a pu créer une rupture. Pour Rogers, le potentiel de changement du numérique s'est butté à l'inertie d'une industrie solidement implantée depuis plus d'un siècle : « Forces of change have been diluted by forces of continuity » (Rogers, 2012, p. 178). Nous postulons plutôt que l'industrie actuelle s'inscrit en continuité évidente avec sa structure traditionnelle, mais que le numérique a tout de même créé une certaine rupture avec son histoire.

9.3.1 Continuité : maintien des intermédiaires et réintermédiation

L'expérience et les commentaires de nos participants montrent que les maisons de disques ne sont pas en train de disparaître de l'économie de la musique. Certains musiciens arrivent peut-être à se passer de leur support, mais certainement pas au point où l'on pourrait affirmer que les outils numériques les rendent obsolètes. Pour Rogers, ces outils n'ont pas été à la hauteur de leurs «promesses» et leur potentiel de perturbation ne s'est jamais réalisé. Pendant une période de transition, certains artistes ou petites maisons de disques ont peut-être pu profiter de l'instabilité pour se démarquer sur Internet en étant à l'avant-garde des stratégies de promotion et de mise en marché, mais l'effet de nouveauté s'est vite estompé. Aujourd'hui, l'accès au marché de la musique est toujours contrôlé par les mêmes acteurs : « While new technologies and platforms have greatly enhanced the "do-it-yourself" approach to the recording, distribution and promotion of music, access to mass markets is still largely mediated through many of the same industry actors as before. Digital technologies have not lived up to their promises and potential in terms of dismantling many established industry structures and mechanisms » (Rogers, 2012, p. 179-180). Le numérique ne s'avère donc pas si libérateur pour les musiciens qui ont peut-être plus de choix, mais certainement pas plus de pouvoir qu'auparavant en plus de devoir assumer davantage de responsabilités.

Un des éléments majeurs évoqués par nos répondants pour expliquer l'intérêt de travailler avec une maison de disques est que, même sur Internet, il est difficile de se démarquer par ses propres moyens. Ces propos rejoignent les analyses de la distribution de l'attention du public sur Internet comme celle menée par Beuscart et Couronné (2009). Ces derniers remarquaient déjà sur la plateforme MySpace que la loi de Pareto voulant que 80% de l'attention se concentre sur seulement 20% des produits tendait à s'accroître jusqu'à un ratio 90-10. Ce n'est donc pas la théorie de la longue traîne d'Anderson qui s'est réalisée sur les plateformes numériques, mais plutôt l'effet *blockbuster*, bien connu dans les industries culturelles, qui s'est exacerbé.

L'industrie de la musique à l'ère numérique est donc en bonne partie une reproduction de son modèle traditionnel. Comme les autres vagues d'innovation de l'histoire de l'industrie, les outils numériques ont facilité l'accès à la production, en plus de la distribution et la promotion, ce qui a permis une certaine période d'ouverture qui a pu faire croire à un changement de paradigme. Or, ce mouvement s'est encore une fois rapidement suivi d'une phase de fermeture où les intermédiaires ont repris leur place et leur rôle de filtre entre l'offre quasi infinie et l'attention limitée du public. Plus encore, comme lors de l'introduction du vinyle et du disque compact, on peut maintenant voir s'entamer un mouvement d'intégration verticale entre les secteurs de l'industrie de la musique, mais aussi avec des entreprises du monde des technologies. Les majors de la musique développent en effet des liens d'affaires avec les plateformes de streaming, mais aussi de téléphonie et d'accès à Internet, à mesure que leurs intérêts convergent, ce qui fait que l'argent tend à se concentrer dans un nombre encore plus limité de corporations (Rogers, 2012). Le nouveau modèle d'affaire des maisons de disques, basé sur l'exploitation des droits d'auteur, favorise cette synergie entre les secteurs et incite à l'intégration. Ainsi, pendant que les majors monnaient l'accès à leurs catalogues contre des parts des entreprises comme Spotify, cette dernière semble intéressée, comme Sony dans les années 1980, à devenir elle-même productrice culturelle et à mettre des artistes sous contrat avec sa propre maison de disques (Constine, 2017).

Par le passé, le contrôle des réseaux de distribution physique a permis aux majors de maintenir une position de force dans une économie basée sur la vente de produits. Dans une industrie désormais axée sur l'exploitation des droits d'auteur, c'est plutôt leur possession d'imposants catalogues comportant les plus grands titres des dernières décennies qui leur donnent du pouvoir au sein de la chaîne de valeur et face aux entreprises du monde des technologies. Dans une telle situation, les petites et moyennes maisons de disques, comme celles que l'on trouve au Québec, et les artistes

indépendants ont bien peu de contrôle sur l'évolution de la filière et sont relégués à la périphérie de l'industrie. Les bouleversements amenés par le numérique ressemblent au final à d'autres cycles vécus par l'industrie de la musique en ce qui a trait à la place des intermédiaires et la structure de la chaîne de valeurs. Les nouvelles technologies ont en effet entraîné un mouvement de désintermédiation qui s'est tout de suite suivi d'une réintermédiation qui semble maintenant déboucher vers une phase d'intégration verticale et même horizontale, alors que les firmes développent une synergie entre les secteurs de l'enregistrement, des droits d'auteur et des spectacles. L'industrie a peut-être été affectée plus négativement d'abord par le régime numérique (surtout le MP3) parce qu'elle n'était pas préparée à un nouveau changement technologique porté cette fois par des acteurs extérieurs au monde de la musique qui n'ont pas été en mesure de développer une proposition commerciale intéressante pour les maisons de disques (contrairement à ce qu'avaient fait Sony et Philips avec le disque compact). Or, comme le vinyle et le disque compact ont chacun permis une relance de l'industrie du disque, l'industrie de la musique semble en voie de faire de même avec le *streaming*, ce qui pourrait lui faire connaître une nouvelle période de croissance (Nicolaou, 2017).

9.3.2 Rupture : mutation du réseau de coopération et nouvelle gestion de l'incertitude

Les véritables éléments de ruptures amenés par le numérique ne se trouvent finalement pas là où on les attendait, mais font tout de même en sorte que les effets de ces nouveaux outils se distinguent d'autres vagues d'innovations qui ont marqué l'industrie. Les outils numériques n'ont peut-être pas donné davantage de pouvoir aux musiciens face aux autres acteurs, mais ils ont certainement changé la nature de leurs relations. Le changement le plus important qu'ils ont amené demeure en effet la redéfinition des ensembles de tâches des artistes-interprètes et des maisons de disques de même que les conventions qui orientent leur coopération. Les artistes se sont ainsi fait transférer des tâches reliées à la production des enregistrements et au développement de carrière, ce dont les maisons de disques se sont délestées tout en élargissant leur secteur d'activités. Il en résulte que les contrats typiques qui lient ces acteurs ont profondément changé. Plus largement, ce sont les conventions qui permettent à chaque acteur de savoir à quoi il peut s'attendre de l'autre qui ont évolué. De plus, comme on l'a montré, l'économie numérique a forcé ces acteurs à adapter leurs stratégies de gestion de l'incertitude. En d'autres mots, les maisons de disques ont dû adapter leur modèle d'affaire, alors que les musiciens doivent maintenant aborder différemment leur condition et leur cheminement de carrière.

C'est donc à ce niveau que le numérique a véritablement transformé le monde de l'industrie de la musique : contrairement aux autres vagues d'innovations, il a altéré les ensembles de tâches des acteurs, les conventions qui orientent leurs interactions ainsi que leurs stratégies de gestion de l'incertitude. On peut avancer qu'il s'agit du premier cycle d'innovation technologique qui a de tels effets sur l'industrie de la musique depuis qu'elle s'est organisée autour de la production d'enregistrements. Le numérique n'a peut-être pas court-circuité la chaîne de valeurs de l'industrie, mais il a forcé des acteurs à repenser leur rôle et la nature de leurs relations. L'industrie de la musique a connu, depuis une vingtaine d'années, un cycle de désintermédiation-réintermédiation qui est clairement récurrent tout en vivant une mutation qui la distingue désormais de l'industrie du disque du XXe siècle.

En somme, comme on pouvait l'anticiper, aucune des thèses utopique et dystopique concernant la nouvelle économie de la musique évoquées au chapitre quatre ne s'est finalement réalisée. En ce qui concerne la perspective dystopique par exemple, nous voyons clairement aujourd'hui que le numérique n'a pas détruit l'industrie de la musique et qu'il n'a pas non plus entraîné le déclin des intermédiaires. La filière musicale n'est peut-être pas encore revenue à son opulence des années 1990, mais elle semble en voie de vivre une nouvelle période de croissance grâce au *streaming*. Cela dit, il est difficile de savoir pour l'instant si cette prospérité pourra s'étendre aux petites et moyennes maisons de disques comme celles que l'on trouve au Québec. De leur côté, les musiciens québécois sont clairement désavantagés financièrement par le régime numérique, alors que les maisons de disques ont pu à tout le moins trouver une nouvelle stabilité en diversifiant leurs services et sources de revenus. Les créateurs reçoivent aussi moins de support financier des intermédiaires et, comme l'avançaient Leyshon (2009), doivent souvent s'occuper davantage de leur développement de carrière comme les maisons de disques se font plus prudentes et ont réduit leurs investissements en production. Il faut néanmoins rappeler que des maisons de disques vont maintenant s'impliquer dans le développement et la coordination de la carrière d'artistes qu'elles signent plutôt que se contenter de mettre en marché leurs enregistrements.

Pour ce qui est de la thèse utopique, il est clair que le numérique n'a pas permis aux artistes de s'émanciper ou de gagner du pouvoir au sein de la filière musicale. Ils ont certainement davantage d'opportunités de démarrer un projet, mais ils n'ont pas plus de chances de faire carrière qu'auparavant. Il n'est pas non plus nécessairement plus facile de s'accomplir comme musicien indépendant dans le régime numérique et il ne s'est pas développé un modèle d'affaire alternatif alors

que la croissance mondiale des secteurs du spectacle et de l'édition n'a pas de grandes retombées pour la plupart des artistes québécois. Contrairement à ce que proposait Byrne (2007), les artistes peuvent rarement choisir leur modèle d'affaire idéal pour faire carrière et il est difficile de dicter les termes de leurs relations avec les intermédiaires. Cette réalité est particulièrement vraie dans le contexte québécois où les mécanismes de distribution des fonds publics rendent les maisons de disques pratiquement incontournables. Le régime numérique a finalement fait des musiciens des artistes-entrepreneurs sans que cela soit nécessairement un choix de leur part. Cependant, cette situation ne les a pas placés dans le *driver seat* comme l'entendait Wikström (2009) et ne leur a pas donné accès à un modèle économique alternatif qui rendrait leur carrière plus rentable.

10. Conclusion

Notre recherche avait pour but d'étudier la situation des musiciens québécois pour mieux comprendre comment le régime numérique modifie leur environnement de même que leur métier. Elle visait ainsi à analyser leur cheminement de carrière, leurs liens de coopération et la division des tâches qui caractérisent ces relations tout en explorant les questions reliées aux nouvelles possibilités d'autoproduction et d'autogestion. Ce faisant, nous voulions éviter de spéculer sur les possibilités des outils numériques ou de tirer des conclusions à partir des grandes tendances de l'industrie pour ramener l'attention sur les effets concrets qu'ont ces outils sur les artisans de la musique. Notre démarche cherchait également à utiliser une enquête sur les musiciens pour raffiner la compréhension de l'impact du régime numérique en allant au-delà des thèses utopiques et dystopiques. En outre, elle visait à rattacher l'analyse des conditions de travail des musiciens québécois à la sociologie classique de l'art ainsi qu'à l'histoire de l'industrie de la musique. Après avoir développé ces différentes pistes d'analyse, il convient maintenant de dresser un résumé des réponses à nos quatre questions de recherche.

Question 1 : Au-delà des visions utopiques et dystopiques, quel est le bilan de l'impact des technologies numériques sur les conditions de travail des musiciens québécois?

Au bout du compte, le régime numérique présente comme principal avantage pour les artistes le fait de faciliter l'accès aux activités de production, de distribution et de promotion en plus d'offrir simplicité et flexibilité pour différentes tâches qui accompagnent la création. Ces avantages s'avèrent indéniables en début de carrière ou pour un artiste qui veut mettre sur pied un nouveau projet en permettant de le concrétiser beaucoup plus rapidement qu'auparavant. On peut ainsi passer bien plus vite d'une série de compositions à un album enregistré et distribué sans avoir à attendre d'être découvert et coopté par un intermédiaire. Cette accessibilité s'avère également intéressante pour les musiques plus marginales qui auraient pu avoir de la difficulté à obtenir le support d'intermédiaires à une autre époque. Le régime numérique permet donc à certains projets ou artistes d'avoir une vie en dehors des structures officielles.

Cela dit, notre enquête a surtout permis de faire apparaître les limites importantes des outils numériques. Dans la production, ils ne réduisent pas autant les coûts pour tous les styles de musique et peuvent présenter une forme de contrainte pour certains artistes. Du côté de la distribution et promotion, il est peut-être possible d'atteindre facilement un public averti en ligne, mais cela ne suffit

pas à générer une attention et un volume de ventes qui dépassent ce qu'on peut accomplir via les canaux traditionnels. L'accessibilité des outils de production, distribution et promotion a également imposé de nouvelles tâches aux artistes alors que les intermédiaires semblent assumer que les artistes peuvent désormais s'en acquitter eux-mêmes. D'un point de vue financier, le régime numérique ne s'est pas accompagné d'un modèle économique alternatif permettant de compenser la baisse des ventes d'enregistrements pour les artistes. Les revenus générés par les spectacles, les droits d'auteur et les produits dérivés n'ont pas augmenté de façon significative pour les musiciens québécois. Les artistes à grand succès commercial génèrent beaucoup moins de revenu, alors que ceux de la «classe moyenne» de la profession sont plus nombreux à connaître la précarité. À ceux-ci s'ajoutent un plus grand nombre d'artistes qui travaillent dans des conditions plus ou moins professionnelles, mais qui sont loin de pouvoir vivre de leur musique. En somme, les outils numériques facilitent le démarrage d'un projet, mais ils ne permettent pas de dépasser complètement les défis inhérents au développement d'une carrière en musique. Certes, ils permettent de contourner les canaux et structures traditionnelles de production, distribution et promotion, mais ils ne sont pas en mesure de les dépasser.

Question 2 : Est-ce que les musiciens québécois ont gagné en indépendance par la désintermédiation annoncée de la chaîne d'intermédiaires?

Les outils numériques font que les musiciens qui ne travaillent pas avec une maison de disques, par choix ou par obligation, ont davantage d'options pour produire et mettre en marché des enregistrements de même que pour développer leur carrière en marge de l'industrie et des intermédiaires. Les artistes débutants ou laissés pour compte ont ainsi gagné de nouvelles possibilités de faire vivre leur musique. L'accès facilité aux outils nécessaires au développement fait également en sorte que de nombreux musiciens acquièrent des connaissances et des compétences qui dépassent la création. Il est donc possible pour eux de se professionnaliser dans leur pratique même s'ils n'ont justement pas accès à un environnement professionnel. En ce sens, le régime numérique offre davantage d'indépendance aux artistes en leur donnant plus de pouvoir sur leur développement et en facilitant l'autoproduction. Cela dit, la démarche indépendante implique justement que les musiciens doivent développer plusieurs compétences par eux-mêmes, ce qui demande beaucoup de temps et d'énergie et qui les éloigne des activités de création. Il s'avère également difficile de mener une carrière indépendante à long terme et d'atteindre le succès et la rentabilité sans support externe. La

débrouillardise peut suffire pendant un certain temps, mais elle égale rarement l'expertise, les contacts, l'expérience et les moyens financiers que les intermédiaires peuvent fournir à un artiste.

D'un autre côté, il est important de souligner que la démarche indépendante n'est pas toujours vécue comme un choix, mais bien comme une obligation par les musiciens. En effet, les maisons de disques investissent désormais beaucoup moins en production et attendent des artistes qu'ils se développent par eux-mêmes en début de carrière avant de les appuyer. Ces stratégies font que pour plusieurs musiciens, l'autoproduction et l'autogestion prennent la forme d'un passage obligé avant d'avoir accès au support d'un intermédiaire. Le numérique facilite donc le développement d'une démarche autonome, mais il ne donne pas nécessairement plus de pouvoir aux artistes dans le monde de la musique. L'indépendance apparaît ainsi souvent comme l'antichambre d'une carrière plus professionnelle ou alors comme une alternative pour des musiciens qui ne sont pas repêchés par l'industrie. Dans plusieurs cas, signer avec une maison de disques ne met pas fin à l'autoproduction et l'autogestion alors que les artistes doivent continuer de s'acquitter de plusieurs tâches. Ainsi, l'indépendance et l'autoproduction sont souvent des conditions qui sont *imposées* aux musiciens.

Le régime numérique n'a finalement pas défait la chaîne d'intermédiaires de l'industrie de la musique et il n'a pas non plus rendu les maisons de disques obsolètes. Celles-ci continuent d'offrir leur expertise ainsi qu'un support financier sans lesquels il est difficile de percer et de se maintenir dans le milieu de la musique. Plusieurs musiciens reconnaissent d'ailleurs l'avantage d'être délestés de nombreuses tâches qui ne sont pas reliées à la création. Bref, il est plus facile aujourd'hui d'opter pour une démarche indépendante, mais les artistes n'y ont pas gagné davantage de liberté ou de pouvoir au sein du monde de la musique. Il existe toujours un seuil important qui sépare les conditions de pratique de l'indépendance et de l'intégration à l'industrie de la musique.

Les mécanismes de distribution de fonds publics amplifient cet effet de seuil et empêchent les outils numériques de permettre aux artistes de s'émanciper ou d'être moins dépendants des maisons de disques. Au Québec, si on veut «passer à un autre niveau» et développer une carrière rentable, il est nécessaire d'avoir accès à des subventions, alors qu'il est presque impossible d'y arriver sans s'associer à un intermédiaire. La nouvelle économie demande des artistes qu'ils soient plus autonomes et qu'ils adoptent un esprit entrepreneur pour se développer, mais la logique des programmes de subventions les incite fortement à converger vers des acteurs qui sont de moins en moins intéressés à les appuyer dans leur début de carrière.

Question 3 : Est-ce que les technologies numériques ont changé les conventions qui régissent les interactions entre les acteurs du monde de la musique et les rôles qu'ils remplissent dans le réseau de coopération?

Le régime numérique a sensiblement changé l'environnement économique du monde de la musique, ce qui a effectivement forcé les différents acteurs à s'adapter. Ainsi, les ensembles de tâches typiques des artistes-interprètes et des maisons de disques et les conventions qui caractérisent leurs interactions ne correspondent plus au modèle qui prévalait jusqu'aux années 1990. Plusieurs tâches reliées à la production d'enregistrements ainsi qu'au développement et à la coordination de la carrière ont été transférées aux artistes pendant que les maisons de disques ont développé des services d'édition, d'agence de spectacle et de gérance. Durant cette transition, ces acteurs ont également adapté leurs stratégies de gestion de l'incertitude pour continuer de s'orienter et de se maintenir dans un environnement toujours incertain. Les maisons de disques l'ont fait en diversifiant leurs services pour ajouter de nouvelles sources de revenus, mais aussi en développant une tendance à s'impliquer plus tardivement dans le cheminement de carrière d'un artiste. Ces derniers doivent de leur côté prendre davantage en charge le développement et la coordination de leur carrière, surtout à leurs débuts, pour devenir en quelque sorte des artistes-entrepreneurs.

Ainsi, pour revenir aux propos de Becker (1982) cités au chapitre un, le système social du monde de la musique ne s'est pas effondré lorsqu'il a subi des changements venus de l'extérieur. Il a plutôt survécu à mesure que les acteurs se sont adaptés à leur nouvel environnement. Il en résulte un monde de la musique toujours marqué par certains mécanismes traditionnels, mais dans lequel les conventions, les ensembles de tâches et les stratégies de gestion de l'incertitude des acteurs ont profondément évolué.

Question 4 : Est-ce que les changements qui ont cours dans l'industrie sont similaires à ceux causés par d'autres vagues d'innovations passées ou font-ils figure de véritable révolution?

Les outils numériques n'ont finalement pas changé l'économie de la musique du tout au tout. La désintermédiation a fait place à un mouvement de réintermédiation puis d'intégration verticale tout comme lorsque d'autres vagues d'innovations sont venues bouleverser l'industrie au cours du XX^e siècle. Les maisons de disques ont maintenu leur place dans la chaîne d'intermédiaires et celle-ci a gardé sa structure traditionnelle. L'économie de la musique est toujours dominée par de grandes firmes

internationales qui tendent maintenant à développer une synergie avec les nouveaux acteurs du monde technologique.

D'un autre côté, le régime numérique a durablement modifié la nature des relations entre acteurs du monde de la musique ainsi que les stratégies qu'ils déploient pour s'y maintenir. Ces changements font qu'aux chapitres des interactions et des conventions sociales, le monde de l'industrie de la musique du XXI^e siècle est sensiblement différent de ce qu'il était depuis ces débuts. Cette rupture n'est cependant pas celle que l'on anticipait, alors que les intermédiaires ont maintenu leur position, et que les outils numériques n'ont pas renversé les rapports de pouvoir au sein de l'industrie de la musique au bénéfice des artistes.

Nous croyons que les résultats de notre enquête dressent un portrait assez fidèle des conditions de travail des musiciens québécois en 2017, mais qui ne peut évidemment être parfaitement complet. Une recherche basée sur des entretiens semi-dirigés permet de bien saisir la réalité du milieu telle qu'elle est vécue par les participants en s'intéressant à leur parcours, leurs expériences, leurs motivations à prendre certaines décisions et aux liens qu'ils tissent avec leur environnement. Cela dit, ce genre de matériel de recherche peut manquer de précision comme on l'a souligné sur la question du partage des revenus entre artistes et maisons de disques. Pour compléter le portrait de la situation, il faudrait élargir l'échantillon, mais aussi potentiellement avoir accès à des données plus précises récoltées dans le cadre d'une démarche où les répondants auraient accès à leurs contrats, les états financiers fournis par leur maison de disque ou même leur déclaration de revenus. Il aurait été difficile de mener ce genre de recherche dans le cadre d'un mémoire de maîtrise, mais un tel travail pourrait encore être effectué par une institution reconnue dans le milieu afin de mieux cerner l'état de la profession de musicien et même d'en faire un suivi d'année en année. Une autre façon de raffiner la compréhension de l'industrie québécoise en régime numérique consisterait à mener un travail similaire auprès des maisons de disques ainsi que d'autres acteurs comme des gérants, agents de spectacle ou éditeurs. Une telle recherche permettrait de mieux décortiquer leurs stratégies ainsi que les défis auxquels ils font face. Notre analyse de l'approche indépendante s'applique d'abord au contexte particulier du Québec et surtout aux artistes francophones pour qui le marché et les opportunités économiques demeurent limitées. Il est possible qu'il soit plus facile pour des artistes américains, par exemple, de mener une carrière indépendante appuyée sur les revenus de spectacle comme les possibilités de représentations sont beaucoup plus larges pour eux. Il leur est peut-être ainsi plus envisageable de vivre de leur

musique sans nécessairement percer le marché *mainstream*, ce qui est plus difficile au Québec. Des artistes québécois chantant en anglais semblent d'ailleurs avoir des perspectives de visibilité sur les plateformes de *streaming* ainsi que de développement international plus intéressantes, comme le montrent les exemples de Fjord, Ghostly Kisses, Milk & Bone et Charlotte Cardin⁴⁶. Il est donc possible que les perspectives économiques soient différentes pour des artistes québécois indépendants chantant en anglais. Or, l'utilité de notre recherche demeure justement relative au fait qu'on ne peut saisir l'impact du numérique sur l'ensemble du monde de la musique en se contentant d'analyser la réalité américaine ou anglophone. Il pourrait d'ailleurs être intéressant de la comparer avec d'autres travaux du genre menés au sein de petits marchés nationaux non-anglophones pour observer si leur réalité ressemble à celle du Québec.

Notre étude peut aussi s'avérer utile au Québec dans un contexte où les gouvernements provinciaux et fédéraux réfléchissent à l'avenir des industries culturelles et aux meilleures façons de supporter la création locale. À notre avis, il manque présentement de données concernant les musiciens québécois et il est important de mieux saisir leur réalité dans la nouvelle économie numérique. De plus, d'un point de vue politique, les maisons de disques et autres entreprises du milieu sont assez bien représentées par leur association, l'ADISQ, alors que la situation est plus compliquée pour les artistes dont les droits et intérêts sont défendus par plusieurs institutions différentes⁴⁷. Notre enquête indique que peu de musiciens québécois ont accès par exemple aux services de l'Union des artistes (UDA) ou de la Guilde des musiciens et musiciennes du Québec (GMMQ) comme leur structure et mission sont peu adaptées à la réalité de la majorité des artistes actifs dans l'industrie québécoise de la musique. D'ailleurs, pratiquement aucun de nos répondants n'était membre d'une de ces deux associations et plusieurs d'entre eux y voyaient des structures compliquées et contraignantes qui ne les concernaient pas vraiment. Bref, même les associations syndicales qui devraient représenter les musiciens québécois ne sont pas très présentes auprès d'une large portion d'entre eux, ce qui fait qu'elles manquent potentiellement d'information à leur sujet pour défendre leurs intérêts auprès des lobbies de l'industrie ou des gouvernements. Dans ce contexte, il est nécessaire d'aller sur le terrain et recueillir des

⁴⁶ Voir par exemple Bélanger, Cédric (2016), « Des artistes de Québec millionnaires sur Spotify », *Journal de Québec*, 21 janvier, repéré à <http://www.journaldequebec.com/2016/01/21/des-artistes-de-quebec-millionnaires-sur-spotify>.

⁴⁷ Leurs droits d'auteurs-compositeurs sont par exemple défendus à la fois par la Société professionnelle des auteurs et des compositeurs du Québec (SPACQ), la SODRAC ainsi que la SOCAN, mais celle-ci représente aussi les éditeurs avec qui les artistes négocient leurs contrats. Leurs droits d'interprètes sont défendus par Artisti, une société de gestion affiliée à l'Union des artistes (UDA). Or, si plusieurs artistes sont inscrits à Artisti, l'UDA a surtout pour mission de représenter les artisans de la télévision ou du cinéma. Finalement, si un musicien est autoproduit, ses droits de producteur sont défendus par la SOPROQ, une société de gestion qui représente aussi les maisons de disques puisqu'elle est affiliée à l'ADISQ.

données sur la situation des musiciens québécois. Il faut d'ailleurs saluer l'émergence du Regroupement des artisans de la musique (RAM), chapeauté par l'UDA, la GMMQ et la SPACQ, qui veut justement combler ce déficit de représentation⁴⁸.

La transition numérique est aujourd'hui en voie de se conclure alors que l'industrie a retrouvé une certaine stabilité et que l'économie des enregistrements s'organise de plus en plus autour du *streaming*. Les maisons de disques ont trouvé leur modèle d'affaire du XXI^e siècle et leur avenir semble bien plus prometteur qu'il y a dix ans. De leur côté, les artistes comprennent la nouvelle réalité et ont internalisé une nouvelle façon de voir leur développement de carrière. Cependant, ils demeurent mal informés sur l'économie du *streaming* et mal outillés pour prendre des décisions éclairées, alors qu'ils souffrent également d'un manque de représentation autant au niveau institutionnel que dans leurs interactions avec les intermédiaires.

Ainsi, maintenant que l'on entrevoit plus clairement l'avenir de l'industrie de la musique, il est plus facile d'identifier les défis qu'il reste à relever au Québec. Il faut notamment rendre l'économie du *streaming* plus juste et rentable au niveau des redevances et ce, autant pour les maisons de disques que pour les artistes. Au-delà des questions de tarification et de taxation, cela implique de développer davantage de transparence dans les ententes entre plateformes et maisons de disques, mais aussi entre celles-ci et les artistes. Il est en effet difficile en ce moment pour ces derniers de savoir s'ils sont traités de façon équitable ou de comparer ce qu'on leur offre avec les conditions de leurs collègues. Ultiment, il serait nécessaire de faire émerger des normes ou même des contrats types adaptés au *streaming* et au nouveau modèle d'affaires des maisons de disques. Dans un même ordre d'idées, il faut aussi mieux informer et outiller les artistes québécois pour leur permettre de prendre des décisions plus éclairées dans la nouvelle économie de la musique. Il serait aussi judicieux à l'avenir de documenter et analyser les conditions de travail des musiciens québécois pour faire un meilleur suivi de leur situation économique. Finalement, comme on l'a mentionné à quelques reprises, il est temps d'adapter le modèle de financement public de l'industrie à la nouvelle économie en repensant, entre autres, la place de l'album et le rôle des différents acteurs tout en considérant le fait que l'autoproduction soit désormais la réalité de la vaste majorité des musiciens québécois. Si la crise appartient de plus en

⁴⁸ Voir entre autres Brunet, Alain (2016), « Regroupement des artisans de la musique : une nouvelle voix commune », *La Presse*, 21 décembre, repéré à <http://www.lapresse.ca/arts/musique/201612/21/01-5053417-regroupement-des-artisans-de-la-musique-une-nouvelle-voix-commune.php>.

plus au passé, il reste ainsi encore beaucoup de travail à faire au niveau associatif, gouvernemental et même académique pour achever la transition numérique de l'industrie québécoise de la musique.

[McCours.com](https://www.mccours.com)