## AMBIANCE MUSICALE

# Un enjeu sous tension 

Les responsables de CHR doivent faire face à l'augmentation subite de la rémunération équitable. Le maintien de cette hausse pourrait faire reculer les habitudes en matière d'ambiance musicale. Pour
l'heure, cet aspect commercial fait l'objet de plus en plus d'attention et joue désormais la carte du sur-mesure.


Coup dur pour les patrons de CHR. À l'automne dernier, le paiement de la redevance à la Société pour la perception de la rémunération équitable (SPRE) a fait l'objet d'une désagréable surprise. Cette taxe, destinée aux éditeurs et interprètes, a en effet été considérablement augmentée, à la suite d'un décret issu d'une commission réunie en janvier 2010. «C'est invraisemblable, scande Didier Chenet, président du Syndicat national des hôteliers, restau-
rateurs, cafetiers et traiteurs (Synhorcat). Cette commission a accepté un principe que nous dénonçons, et nous récusons sa capacité à décider pour l'ensemble du secteur:» Désormais, la rémunération équitable ne se base plus sur la Sacem, mais représente un pourcentage du chiffre d'affaires de
l'établissement. Du coup, un bar réalisant un chiffre d'affaires annuel de 800000 euros, habitué à payer 600 euros à la SPRE, se
retrouve dans l'obligation de débourser... 12000 euros. «Certains établissements vont devoir fermer », s'inquiète le porte-parole de la profession. Pire: «C'est désormais la SPRE qui décide si un établissement se classe en Bam (bar à ambiance musicale) ou en Ram (restaurant à ambiance musicale). Autrement dit, la société est juge et partie», reprend Didier Chenet. Aussi a-t-il demandé
«Une rémunération équitable indexée sur le chiffre d'affaires? "
aux patrons de ne payer qu'une taxe équivalente aux années précédentes, et de provisionner la différence le temps des négociations actuellement en cours, notamment avec le ministère de la Culture. «Je veux croire que la raison l'emportera», se rassure toutefois le président du syndicat.

La musique dans l'ère du sur-mesure

La bataille est rude car son issue pourrait être synonyme de recul pour la profession. En effet, si la hausse de la rémunération équitable devait être maintenue, les CHR ne recourant pas encore à un prestataire pour optimiser leur ambiance sonore auraient du mal à franchir le pas. « Nos services seraient trop chers compte tenu de la redevance qui les pénalise», regrette Emmanuel Kéloglanian, directeur commercial de Musique et Enseigne. «Pour les autres, les tarifs devraient baisser, mais la

qualités'en ressentirait », ajoutet -il. Une hypothèse d'autant plus regrettable que, pour Didier Chenet, « la diffusion de musique dans les établissements s'apparente à de la publicité pour les éditeurs et les artistes». Il faut dire que l'ambiance musicale dans les CHR est un enjeu commercial important. Comme dans grand nombre de commerces, il est désormais inconcevable d'accueillir de la clientèle sans musique. Et, même, sans une musique adaptée. «Au petit-déjeuner, par exemple, l'ambiance est forcément différente des soirs d'happy hours. Ou encore de celle des déjeuners d'affaires », explique Pascal Gavino, directeur de Gavino Music. Les responsables de bars et restaurants l'ont bien saisi, et
ont adapté en conséquence leur fonctionnement. Même la radio est devenue obsolète, ou presque. L'heure est aux procédés techniques, sur-mesure.

## Playlists personnalisées

Ce n'est pas Musique et Enseigne qui dira le contraire: cette société, fondée en 2004, affiche une croissance annuelle de 10 à $15 \%$ et réalise deux tiers de son activité auprès des CHR. Près de quatre cents établissements louent aujourd'hui ses services. Ses concurrents comme Gavino Music ou encore Keo Interactiv affichent les mêmes tendances. «Pour les CHR, l'enjeu consiste à assurer une musique d'ambiance adaptée tant au lieu qu'à la

## UNE GESTION INTERACTIVE POUR LA CLIENTELE

1our une ambiance davantage sur-mesure, les responsables de CHR peuvent placer leur sono dans l'espace commercial. Par exemple, Musique et Enseigne propose, en option de son service de base, un juke-box accessible à la clientèle, dans une certaine mesure: «Le client peut venir choisir son morceau de musique, mais peut le faire uniquement dans le cadre de la playlist en cours», explique Emmanuel Kéloglanian. Et d'ajouter que « pour respecter l'ambiance, il demeure impossible de zapper la lecture en cours. Si un morceau n'est pas terminé, le client peut alors programmer le ou les suivants. 》
clientèle», explique Emmanuel Kéloglanian. Son service repose sur un système de gestion automatique de la programmation en fonction des créneaux horaires. Bien entendu, l'appareil peut aussi être géré manuellement, sans pour autant pouvoir sortir de la programmation horaire afin de ne pas casser l'ambiance (voir encadré). «Il est important de bien calibrer la musique, reprend Emmanuel Kéloglanian. Si certains ont des idées très arrêtées sur leurs choix, d'autres n'en ont aucune idée. Donc, quoi qu'il en soit, nous jouons un rôle de conseil.» Pour le service de base, qui fait généralement l'objet d'un contrat de deux ans, Musique et Enseigne facture au CHR 60 euros mensuels. Sa playlist
est réactualisée chaque trimestre. Keo Interactiv répond, de son côté, aux attentes variées de sa clientèle - composée à $85 \%$ de CHR - en proposant un concept personnalisé comprenant l'installation d'un PC équipé du logiciel de gestion des playlists. Lesquelles sont définies en fonction du site, de sa décoration, et du public fréquentant l'établissement. La mise à jour quotidienne du logiciel permet en outre de pouvoir télécharger de nouveaux titres. Pour les prestataires, l'objectif reste d'offrir au responsable du CHR une certaine sérénité, et de lui permettre de se concentrer sur son cœur de métier, à savoir la relation clients.

Romain Rivière

## 24 styles musicaux disponibles

catalogue do + 10100.000 tilyes

5RTM M1P
"La musique est un décor transparent, un atout majeur dans votre réussite commerciale."


