

Libérer la musique sur internet

PATRICK LEGROS, UNIVERSITÉ LIBRE DE BRUXELLES

Une petite révolution est en cours pour la vente de musique sur Internet. Récemment, iTunes a commencé à distribuer sans surcoût pour l'acheteur plus de deux millions de titres libres de DRM (Digital Right Management). Il devient donc possible d'utiliser les chansons téléchargées sur n'importe quel support physique et de les copier pour usage personnel sans limitation (ou presque). La distribution de musique sur Internet représente encore une portion congrue de la distribution totale. L'horizon est-il devenu rose pour la distribution par Internet, pour les consommateurs et pour les artistes? Hélas, non. Les DRMs ne sont qu'un des verrous mis en place par les «quatre grands». Universal, Sony BMG, Warner et EMI contrôlent en effet la distribution de 70 % de la musique et imposent des redevances pour chaque morceau de musique distribué sur Internet. Sur les 99 cents payés par le consommateur, 70 vont au détenteur de droits (l'industrie du disque), laissant donc 29 cents au distributeur. Les 70¢ de redevance représentent le prix minimum qu'un consommateur doit payer si le distributeur veut ne pas faire de pertes.

Le prix de 99 cents est-il celui qui maximise le revenu des maisons de disques et des distributeurs? Manifestement pas comme le montre une expérience récente de baisse de prix. En 2004, Real Networks a offert durant trois semaines des prix de

49 cents par chanson et de 4.99\$ par album, soit la moitié du prix standard. Les ventes ont été multipliées par... six, «selon Newsweek». Le revenu total a donc été multiplié par trois. Et, parce que les coûts de distribution sur Internet sont négligeables une fois le système mis en place, le profit total a probablement été multiplié par trois également.

L'expérience a cependant été coûteuse pour Real Networks, qui doit verser 70¢ de redevances à l'industrie du disque... Durant l'expérience la perte était de 21 ¢ par unité vendue. Puisqu'il faut compter les revenus auxquels Real Networks a renoncé en faisant l'expérience, la perte économique est obtenue en multipliant le volume de ventes initiales par 1.55\$ (21 ¢ x 6 + 29 ¢). De quoi décourager Real Networks de baisser ses prix!

Domage pour les consommateurs. Mais si le revenu total triple, pourquoi l'industrie du disque et les distributeurs n'y trouvent-ils pas leur compte? Ceci serait le cas si au lieu de prélever 70¢ l'industrie prélevait, par exemple, 70%. Dans ce cas, les revenus du détenteur de droit et du distributeur seraient chacun multipliés par trois si le revenu total l'est. Les artistes gagneraient non seulement suite au partage des redevances, mais verraient également s'accroître leur audience. Et des prix plus faibles pour le téléchargement légal devraient diminuer le piratage! Pourquoi les quatre grands insistent-

ils sur des redevances fixes de 70¢? Les raisons sont probablement les mêmes que celles qui sont avancées par l'industrie pour nous convaincre que le piratage, ou les réseaux P2P ont un effet négatif sur les ventes de CD. Un prix trop faible par téléchargement inciterait plus de consommateurs à acheter leur musique sur Internet au détriment de ventes de CD, qui représentent encore la part royale des revenus de l'industrie. De plus, des redevances en proportion du prix final donneraient aux distributeurs plus de flexibilité pour se faire concurrence. L'entrée de nouveaux distributeurs serait plus facile et les artistes pourraient se passer des quatre grands pour promouvoir et distribuer leur musique. En refusant de faire sauter le verrou des 70¢ de redevances, l'industrie stabilise les pertes de ventes sur les CD et conserve son pouvoir sur les artistes. Domage pour les consommateurs, dommage pour les artistes, dommage pour la distribution.

▷ *ECORE est né en 2006 de l'association de deux centres d'excellence qui ont largement contribué à la réputation internationale de la recherche belge en économie, finance, recherche opérationnelle, économétrie et statistique: le CORE (Center for Operations Research and Econometrics - UCL), et ECARES (European Center for Advanced Research in Economics and Statistics - ULB). <http://www.ecore.be> ECORE publie régulièrement le fruit de ses recherches dans «l'Echo».