

J. Ulrich, VirginMega : 'les DRM ne constituent pas le seul frein à l'essor de la musique légale'

Le vent tourne. De plus en plus d'acteurs de la musique et de l'Internet commencent enfin à comprendre que l'ajout systématique de verrous techniques (les fameux DRM) aux morceaux de musique vendus en ligne pénalise le marché.

En effet, ces DRM empêchent le consommateur de lire comme il le souhaite les titres qu'il a achetés sur les différentes plates-formes légales. Ainsi, tel baladeur n'est pas compatible avec tel site et vice-versa. Une situation qui favorise l'essor du piratage.

D'ailleurs, selon les derniers chiffres du marché US, les ventes de musique légale en ligne [montrent des signes](#) d'essoufflement.

Depuis plusieurs mois, certaines personnalités comme Bill Gates ou Steve Jobs appellent à la fin des DRM. Certains groupes comme Yahoo ou VirginMega et FnacMusique commencent à vendre des morceaux sans DRM. Ce lundi, Apple et EMI ont même annoncé un [accord sans précédent](#) qui permettra à iTunes (mais aussi à d'autres sites) de vendre une bonne partie du catalogue de la Major sans verrous.

Si cette tendance est positive, elle ne sera pas suffisante pour véritablement faire décoller le marché du légal, estime Julien Ulrich, le patron de VirginMega, la deuxième plate-forme française de téléchargement légal. Il en faudra plus pour permettre aux ventes de musique dématérialisée de compenser la chute inexorable des ventes de CD.

VirginMega a été le premier à se lancer dans les ventes sans DRM, quel est le premier bilan ?

Plus de 300.000 titres sont aujourd'hui proposés sans verrous techniques sur notre site. L'objectif est de passer à 500.000 d'ici la fin de l'été. Nous comptons ouvrir une page spécialisée pour ce catalogue.

Mais il faut bien reconnaître que les ventes de ces titres ouverts commencent à baisser après un très bon départ. Même si cela fonctionne bien, une couverture médiatique moindre et un catalogue composé essentiellement de labels indépendants expliquent cette tendance baissière. Pour le moment, les Majors estiment que le piratage augmentera encore plus sans DRM, à eux d'amorcer le mouvement.

La fin des DRM n'est donc pas la panacée ?

Les DRM constituent un des freins à l'essor de la musique légale. Leur suppression est une des conditions pour que cela décolle. Mais le principal problème, c'est le piratage, le gratuit proposé par le P2P. Et même sans DRM, lutter contre le gratuit est très difficile. Tant qu'il n'y aura pas de discours ferme et cohérent de la part des pouvoirs publics, il ne se passera rien.

La loi DADVSI retoquée par le Conseil constitutionnel (la répression graduée a été censurée) ne doit pas vraiment aider non plus ?

En effet, on exige des positions claires et des actes spécifiques. Mais de toutes façons, le régime de sanctions graduées n'est pas suffisant. Il faut arrêter de dire par exemple que les petits téléchargeurs ne seront pas inquiétés. Si on a une chance sur un million de se faire attraper, le peer-to-peer n'est pas prêt de s'arrêter.

Que proposez-vous alors ?

Contenir le phénomène du piratage serait déjà une grande victoire. Il faut imposer des mesures vraiment dissuasives, un peu comme aux Etats-Unis. Et dans le même temps, en finir avec les DRM, mais ça c'est le boulot des Majors.

Apple et son couple exclusif iTunes + iPod a également une part de responsabilité ?

Oui, on conteste ce modèle. Nous avons déposé un recours il y a déjà trois ans et ça commence enfin à bouger aujourd'hui, notamment en [Europe](#).

Le prix de la musique en ligne est parfois épinglée...

Ce n'est pas le problème principal. Par ailleurs, ils sont fixés à l'international par les Majors, il est donc difficile pour des plates-formes comme nous de faire pression. Mais on demande des efforts sur les fonds de catalogues. On pourrait par exemple baisser le prix de ces titres afin d'augmenter les volumes.

Mais il faut souligner que le prix de la musique en ligne est un minimum. Ainsi, VirginMega n'est toujours pas rentable, les marges sont trop étroites et les volumes ne sont pas ce qu'ils sont à cause de l'offre gratuite. On revient au point de départ...

Certains tentent de proposer des modèles alternatifs comme la location illimitée en streaming. Vous y croyez ?

Pas du tout. Ce modèle restera ultra-minoritaire car il ne fonctionne pas. Les gens ne veulent pas louer la musique. Rhapsody et Napster qui proposent ce type d'offres ne représentent que 10% du marché US.