

Leclerc va lancer une plate-forme de musique en ligne à prix cassés

Une nouvelle plate-forme payante de musique en ligne débarque en France. Encore une. Cette fois, c'est le géant de la grande distribution Leclerc qui se lance dans la bataille: 20 millions de morceaux vendus en 2005, ça ne laisse pas indifférent.

« *Nous ouvrirons en 2006 notre site de téléchargement de musique en ligne* », a ainsi déclaré Michel Edouard Leclerc à l'AFP. Encore une plate-forme payante. Mais Leclerc veut se distinguer avec des prix cassés. Ils seront inférieurs à ceux proposés actuellement par la concurrence (0,99 euro le titre), mais le groupe a refusé de donner plus de détails. Vaste programme, mais Leclerc s'engage dans un chemin difficile. Si le téléchargement légal explose, il ne représente encore que 2% du total des fichiers téléchargés en France, révèle une étude du Gfk. La concurrence est très forte mais seul iTunes d'Apple semble pour l'instant tirer son épingle du jeu. Par ailleurs, la rentabilité de ces services est loin d'être prouvée. Notamment avec des titres à moins d'un euro. Il y a moins d'un an, Jean-Noël Reinhardt, le président du directoire de Virgin Megastore, expliquait que le modèle économique « *n'est pas viable* ». « *Nous payons 0,16 euro de TVA, 0,70 euro aux producteurs, 0,07 euro à la Sacem et 0,05 euro de frais de transaction* ». Pour un prix de 99 centimes d'euro par titre vendu, il ne reste qu'un centime d'euro de marge brute au détaillant, soit un peu plus de 1%. Paradoxalement, dans le monde physique Virgin touche une marge de 30%. Mais les maisons de disque ne l'entendent pas de cette oreille, et les désaccords semblent s'accroître. Car, avec le succès de ces services, les Majors souhaitent désormais augmenter les prix de gros pour les téléchargements de fichiers musicaux. L'idée serait de faire payer plus cher les morceaux récents et moins chers les titres plus anciens. Les grandes maisons de disque font aujourd'hui pression sur des acteurs comme Apple pour qu'ils revoient leurs prix. Pour l'instant en vain. En agissant de la sorte les Majors prennent de gros risques, car tout le monde s'accorde à penser qu'une augmentation sensible des prix pourrait casser la dynamique des offres légales.