

Musique en ligne : Jiwa mise sur la qualité des fichiers pour se démarquer

L'offre de musique en ligne illimitée et gratuite en streaming s'étoffe encore un peu plus avec l'arrivée en France de Jiwa (l'âme en sanscrit). Cette nouvelle plate-forme propose dès aujourd'hui 400.000 titres issus notamment du catalogue de Universal Music.

Mais à l'heure où les FAI intègrent à leurs offres triple-play des services similaires, et où les sites d'écoute à la Dreezer se multiplient, Jiwa risque d'avoir du mal à se démarquer. Pour autant, la plate-forme dispose de certains atouts. Éléments d'explications avec Jean-Marc Plueger, fondateur.

Jiwa est un énième site de streaming audio gratuit. Comment allez-vous vous démarquer ?

Nous proposons deux points de rupture. Le premier concerne la qualité des fichiers audios mis en ligne. Alors que la plupart de nos concurrents proposent des fichiers en mp3, nous avons opté pour le format Ogg Vorbis dont l'encodage permet un meilleur bitrate, proche de celui du CD. Par ailleurs, Jiwa est la première plate-forme à avoir conclu un accord avec Universal Music, ce qui permet de proposer tous leur catalogue. Enfin, Jiwa permet aux utilisateurs de partager leurs playlists ou encore de mettre en ligne ces playlists sur des blogs en toute légalité.

400.000 titres, n'est-ce pas un peu court ?

Ce n'est qu'un début. Nous sommes actuellement en négociations avec d'autres labels. Le catalogue va progressivement s'élargir, tous les genres musicaux sont représentés.

Votre modèle économique est basé sur la publicité, que proposez-vous concrètement aux annonceurs ?

La publicité est le seul moyen pour proposer un service gratuit capable de lutter contre le piratage. Nous proposons une gamme d'outils publicitaires classiques comme les bannières et l'habillage du site. Mais nous travaillons aussi sur un système de publicité audio même s'il faut trouver le juste équilibre afin d'éviter d'être trop intrusif.

Pour chaque morceau écouté, il y a deux rémunérations basées sur un pourcentage des revenus publicitaires. La première va aux auteurs-compositeurs à travers la Sacem, la seconde va aux Majors. Plus les morceaux sont écoutés, plus le reversement est important. Dans les deux cas, nous garantissons un minimum garanti. Un point essentiel pour convaincre les ayants-droits.

A quelle hauteur, les revenus publicitaires, vous permettront d'atteindre l'équilibre ?

C'est une donnée confidentielle mais nous devons réussir à dégager suffisamment de publicités pour pouvoir payer ce minimum garanti. L'équilibre financier n'est pas pour tout de suite, nous tablons sur 2009 pour y parvenir.

Avec leurs offres musicales, les FAI ne sont-ils pas vos premiers concurrents ?

Nous ne pensons pas car ces services intégrés sont truffés de verrous techniques (DRM) qui brident

l'interopérabilité. Pour nous, il s'agit d'un gros point faible même si les Majors commencent à assouplir leurs positions en ce qui concerne les DRM.

Certes, mais les services des FAI permettent de stocker et de transférer les fichiers téléchargés.

En effet, mais nous travaillons sur une offre de téléchargement sans DRM. Il faut convaincre les ayants-droits, ce n'est pas facile. Par contre, une telle offre passera forcément par un abonnement mensuel ou une option premium.

Allez-vous porter Jiwa sur mobile ?

On y travaille, ça a du sens car les mobiles s'apparentent de plus en plus à des baladeurs.

Quels sont vos objectifs ? Comment allez-vous vous faire connaître ?

Nous avons ouvert sur invitation en février dernier : 20.000 beta-testeurs se sont inscrits. Nous visons plusieurs centaines de milliers d'utilisateurs à moyen terme. Outre la publicité, nous allons monter des partenariats avec les maisons de disque (opérations communes avec les artistes) pour accroître notre notoriété.

Comment êtes-vous financés ?

Nous avons réalisé deux tours de tables auprès de business-angels qui nous ont rapporté 400.000 euros. Nous cherchons actuellement à en boucler un troisième. Ces investisseurs, ainsi que les deux fondateurs, détiennent la majorité du capital de Jiwa.