

La musique change de disque

Tania Ingold, Soraya Meystre

Étudiantes en ingénierie des médias, 1^{ère} année, HEIG-VD

Du gramophone au lecteur CD, les supports audio n'ont cessé d'évoluer. Mais la dernière métamorphose s'est avérée plus conséquente. Le support s'est dématérialisé en parallèle avec l'avènement d'Internet, avec des conséquences sur toute l'industrie musicale. Comment a-t-elle fait face à cette révolution? Comment s'organisent la distribution, la diffusion, la gestion des droits d'auteur et des revenus?

LE MODÈLE ÉCONOMIQUE

LE modèle économique classique de l'industrie musicale se composait d'un chanteur, d'un manager, qui s'occupait de l'organisation et d'un label, qui gérait la production et la distribution.

Le rôle de producteur souvent tenu par ces labels était important pour l'artiste. En effet, il investissait de l'argent dans la carrière de l'interprète afin de lui permettre de composer sa musique, de l'enregistrer dans de bonnes conditions, de pouvoir la promouvoir, par le biais de clips vidéos par exemple, et pour toute autre dépense nécessaire [1].

Être signé chez un label était quasiment systématiquement synonyme de succès.

LE DÉBUT DES PROBLÈMES...

Tout a commencé avec Napster, qui était une plateforme de partage de fichiers P2P (*Peer To Peer*), lancé en juin 1999, aux États-Unis. Elle est rapidement sortie du lot grâce à son interface conviviale et sa possibilité de partager des fichiers musicaux au format MP3. De plus, elle était aussi très populaire car les utilisateurs pouvaient trouver n'importe quelle chanson facilement et ils se sont mis à échanger des morceaux comme jamais.

Certains voyaient Napster comme un bon moyen pour protester contre l'industrie musicale qui ne proposait que des albums entiers alors qu'ils ne voulaient que quelques morceaux. Les autres étaient simplement satisfaits de pouvoir télécharger des musiques comme ils le souhaitaient, gratuitement.

Accusé de violer les droits d'auteur

Napster a été accusé d'être à la naissance du téléchargement illégal. La RIAA (*Recording Industry Association of America*) a déposé une poursuite contre eux, les accusant de faciliter la violation de droits d'auteur. Le procès a eu un effet Streisand¹ au bénéfice du logiciel de piratage.

En plus de la RIAA et d'autres artistes, le groupe de *heavy metal* Metallica entame lui aussi une procédure contre Napster. En effet, cette plateforme proposait leurs morceaux musicaux

illégalement sans leur consentement. Le groupe avait découvert cela lorsqu'une de ses chansons a été diffusée alors qu'elle n'était pas encore sortie publiquement. En remontant les sources, il a découvert le partage de sa musique sur Napster, ainsi que de son catalogue.

La plateforme a été fermée en 2001, après deux ans de procédure judiciaire. L'ironie veut qu'après plusieurs rachats par d'autres sociétés, elle est devenue un site de streaming musical légal en 2011. Aujourd'hui encore, elle est souvent désignée comme principale responsable de la fin des albums physiques.

UNE RÉACTION (TROP?) LENTE

Alors que l'industrie française annonçait une baisse de son chiffre d'affaire de 50% en 2008 par rapport à 2003 [Fig.1], les Majors, qui sont des sociétés qui se partagent l'essentiel du marché de la musique et qui tiennent souvent le rôle de label, ont réagi lentement et pas forcément de la bonne manière face au problème de piratage initialisé par Napster. À cause de l'habitude de gratuité véhiculée par Internet, cette notion n'était pas comprise et les Majors en ont payé le prix.

L'action principale fut de mettre en place une gestion des droits numérique (DRM). Cette technologie peut s'appliquer à tous types de supports numériques physiques ou de transmission grâce à un système de contrôle d'accès. Ce ne fut toutefois pas un succès. C'était même à l'encontre de l'ouverture du réseau défendu par certains organismes.

LES CONSÉQUENCES

Les Majors étaient au nombre de six dans les années 70. Depuis 2015, après quelques disparitions et fusions, il n'en reste plus que trois, à savoir Universal Music Group, Sony Music Entertainment et Warner Music Group.

Les chanteurs deviennent des marques et des produits dérivés se développent. Les labels deviennent les managers.

Relations entre les fans et l'artiste

Certains interprètes ont mis des stratégies relationnelles en place, afin de renforcer le lien qui les unit à leur public.

En effet, grâce aux réseaux sociaux, ces chanteurs se montrent plus disponibles et proches de leur public. Ils impliquent leur communauté dans le développement de leur carrière. C'est le cas pour les deux rappers français *Big Flo et Oli*, qui organisent régulièrement des «lives» sur leur compte Instagram. Ces liens sociaux leur permettent de fidéliser leur

¹ Phénomène durant lequel l'intention de garder des informations cachées ou de les effacer entraîne l'effet inverse [2].

public et de le tenir au courant des derniers ou des futurs événements.

D'ailleurs, la stratégie des Majors consiste à se mettre entre le chanteur et ses fans, en leur permettant de les aider à développer leur relation, en créant des sites officiels, des comptes sur les réseaux sociaux, etc.

L'indépendance

Toutefois, depuis l'arrivée d'Internet, les artistes ont été placés dans une situation de pouvoir plus importante. En effet, ils sont de plus en plus nombreux à se produire seuls par choix et certains ont développé eux-mêmes les compétences dont disposent les maisons de disque.

Internet permet donc aujourd'hui à de nombreux chanteurs de ne plus forcément suivre le chemin tracé par les Majors et de se faire entendre sans forcément passer par la radio ou la télévision.

Les artistes n'ont concrètement plus besoin de personne pour produire et distribuer leur musique. Il est possible pour eux de vendre leur travail directement sur Internet, sans passer par un label. Pareil pour la production. Il est donc plus simple grâce au développement du web, qu'un chanteur puisse être indépendant et qu'il puisse gérer lui-même sa carrière.

LES NOUVEAUX ACTEURS

Le streaming musical a fait son apparition au début des années 2000. Alors qu'il aurait été normal pour les Majors d'être à la source de cette nouveauté, ils ont plutôt été surpris de voir ces plateformes se développer. D'abord disponible sur des logiciels de téléchargement, à l'instar d'iTunes pour Apple, la musique finit par ne plus s'acheter mais se louer. Le téléchargement est devenu, à partir de ce moment-là, «progressif». Par ailleurs, le site Blogmusik.net qui permettait à l'époque d'écouter et de télécharger n'importe quel morceau en format MP3, avait été fermé. Puis, ce site est revenu à la vie sous le nom de Deezer.com depuis 2007, suite à un accord passé avec les sociétés de droits d'auteurs. L'apparition du streaming a chamboulé l'industrie musicale entre les modes de distribution, de consommation de musique et de rémunération. Depuis quelques années, le chiffre d'affaires digital commence à être aussi important que celui du physique et ce au niveau mondial.

Les Majors ont fini par s'adapter en négociant ses catalogues avec les plateformes. Mais le mal est fait et les revenus ont considérablement diminués. Comme dit précédemment, ils doivent changer leur rôle afin de continuer à exister. Cela a donc permis à un nombre impressionnant de petits labels indépendants, souvent tenus par les chanteurs eux-mêmes, de leur ouvrir la voie.

QUELQUES CHIFFRES

En 2018, la société suédoise Spotify totalise 83 millions d'utilisateurs actifs payants, soit 28% [3] en plus par rapport à l'année précédente. Apple Music se trouve en seconde position avec 40 millions d'abonnés, puis la société française Deezer comptabilise 14 millions d'utilisateurs actifs.

Spotify accorde entre 0,006 et 0,0084 dollar par morceau

écouté sur sa plateforme. Elle permet maintenant à de nombreux artistes de publier eux-mêmes leur musique gratuitement.

Cependant, ce revenu ne satisfait pas tout le monde. En effet, Taylor Swift a remarqué qu'une de ses chansons «streamée» 1,3 million de fois lui rapporte moins de 8'000 dollars. En revanche, si cette même chanson est téléchargée 1,3 million de fois sur iTunes, elle empoche 400'000 dollars au minimum. Par conséquent, la chanteuse avait décidé de retirer toutes ses musiques de Spotify. Par la suite, Taylor Swift a pu négocier avec plusieurs plateformes pour remettre ses musiques en ligne, avec la condition de recevoir un revenu supérieur [4].

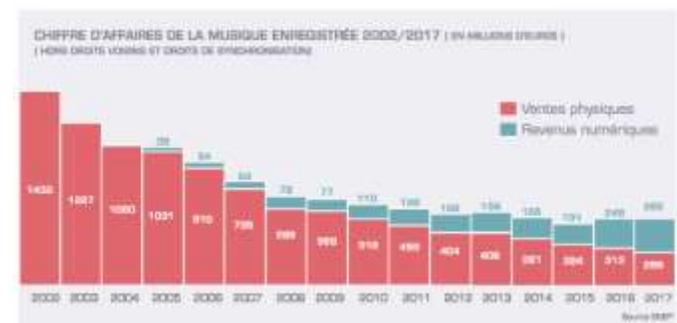
De plus, les interprètes continuent à donner des concerts en masse, car ils en tirent une importante source de revenus.

Finalement, cette évolution au sein de l'industrie musicale, a fait place à deux types d'artistes : ceux qui travaillent avec des intermédiaires et ceux qui en n'ont pas.

RÉFÉRENCES

- [1] Quelles relations entre artiste et producteur aujourd'hui ? <https://heig.ch/vQE45>
- [2] Article Wikipédia sur l'effet Streisand <https://heig.ch/NPKyp>
- [3] Spotify atteint 83 millions d'abonnés en 2018 <https://heig.ch/A641b>
- [4] Étude de cas : le streaming peut-il rapporter aux artistes ? <https://heig.ch/VbOmJ>

ILLUSTRATIONS



[Fig. 1] Chiffre d'affaires du marché français, <https://heig.ch/Kab6a>

Musique; Majors; Droits d'auteur; P2P; DRM; Streaming