

QUI AURA LA PEAU D'ITUNES ?

LE 22 JANVIER 2010 **BABGI (SAWNDBLOG)**

Implicite, ou explicitement, la question revient finalement assez souvent : y a-t'il une alternative crédible à iTunes? Quand vont-ils cesser de dominer le panorama de la vente digitale? Car c'est éternel à la fin cette suprématie, surtout pour les maisons de disques, qui ne peuvent pas négocier en menaçant de traverser la rue pour faire des affaires avec le concurrent... Voici donc une liste de prétendants au trône.

Implicite, ou explicitement, la question revient finalement assez souvent : y a-t'il une alternative crédible à iTunes? Quand vont-ils cesser de dominer le panorama de la vente digitale?

Car c'est éternel à la fin cette suprématie, surtout pour les maisons de disques, qui ne peuvent pas négocier en menaçant de traverser la rue pour faire des affaires avec le concurrent... Voici donc une liste de prétendants au trône... Sans préjuger pour autant de l'avenir.

Pandora ok, Pandora est minuscule. N'empêche qu'aux Etats unis, il a été élu trois fois de suite meilleur service musical par différents magazines, largement devant iTunes...



Les + : une interface que même ceux qui ne connaissent de l'informatique que le mulot auraient pu utiliser : limitée à plus ou moins un seul bouton.

les - : pas de possibilité de créer sa playlist, pas de on-demand.

Pourquoi ils pourraient faire de l'ombre à Apple : Aux usa, beaucoup de gens se plaignent à présent de passer trop de temps sur leurs ordinateurs. Les services comme Pandora, sont extrêmement populaires pour être "time saving".

Chances d'y arriver : franchement aucune. avec 20 millions d'utilisateurs uniques, leur audience reste confidentiel. Ils n'ont qu'un peu plus qu'un succès d'estime, même si ils gagnent de l'argent.



Amazon Au départ, ils vendaient des livres par la poste. Pas un business très hightech. Et puis ils ont fait le Kindle qui, il faut le reconnaître est un gros succès.

Les + : La version III promet d'être particulièrement performante avec un nouvel écran et surtout... intégrera des fonctions avancées de musique. Il ne faut pas oublier qu'aux USA, Amazon est le second marchand de musique en ligne et tandis que Apple ne progresse pratiquement plus depuis bientôt un an, Amazon augmente ses ventes régulièrement et significativement.

Les - : et bien justement, Apple a vu le coup venir et devrait sortir une tablette pour concurrencer directement Amazon.

Chances d'y arriver : Combat inégal entre Amazon et Apple? Pas si sur. Aux Etats-Unis, les majors considèrent comme stratégique de parvenir à affaiblir Apple pour ne plus avoir qu'un seul interlocuteur dans la vente de musique. De surcroît, Amazon dispose de 95 millions de clients fidèles, appréciant les services de e-commerce Amazon. C'est une bonne base de développement pour la musique... Amazon semble donc être l'un des mieux placés pour supplanter -un jour lointain?- Apple.



Spotify : C'est le grand débat. Vont-ils faire mordre la poussière à Apple? C'est avec cette prétention qu'ils approchent les investisseurs. Et leur recherche de fonds est à la mesure du challenge. Il se murmure dans les milieux financiers que la start-up chercherait à lever pas moins que... 100 millions d'euros ! La dernière levée de ce montant dans la musique remonte à exactement 11 ans, c'était lorsque LVMH a fait un chèque de 100 millions de dollars (qui valait alors beaucoup plus) à mp3.com pour rentrer à son capital. Une partie de ce montant était, il est vrai, un deal d'achat d'espace.

Les + : Spotify offre une excellente expérience utilisateur, dispose du soutien des majors (qui sont à son capital) et ses actionnaires sont plutôt dans le genre pushy...

Les - : la start-up brûle pas mal d'argent et les nouvelles versions ne sont plus aussi innovantes qu'auparavant. L'ouverture aux USA ne semble pas être une partie de plaisir non plus.

Chances d'y arriver : significatives, mais il leur faudra beaucoup de capitaux et de temps. Il faut que les consommateurs migrent d'une plateforme à l'autre. En effet, ceux qui peuvent bénéficier d'une offre en streaming sont plutôt des internautes avertis : il s'agit donc de "churners" quittant l-tune pour aller vers Spotify... pas évident. un petit surplus d'innovation (mp4, Live, Films?) sera sans doute nécessaire.

Zune : Microsoft s'est juré de parvenir à devenir un acteur significatif dans le monde de la musique. Après avoir lancé son player en 2006, ils ont racheté Musiwave et ont annoncé à ses clients opérateurs mobiles, qu'ils allaient débrancher les services progressivement !

les + : Microsoft a mis près de 10 ans à devenir le leader (ou co-leader c'est selon) dans le domaine du jeu vidéo, en n'ayant pas hésité à mettre jusqu'à 7 milliards de dollars en investissement... Autant dire qu'ils n'ont pas froid aux yeux.

les - : ils n'ont pas une réputation d'être des grands innovateurs dans le domaine de la simplification des services... Pourtant dans la musique, c'est primordial.

Chance d'y arriver : Difficile à dire. S'ils voulaient supplanter Apple, il faudrait qu'ils accélèrent leur plan de marche significativement.



Google : Pourquoi ne pas devenir leader dans la musique quand on l'est déjà dans le mail, la cartographie, la vidéo le search et d'autres encore? Bonne question.

Les + : une base de clients potentiels que l'on pourrait peut-être compter en milliard... une capacité à fournir des services extrêmement innovants. un attrait certain pour les contenus.

Les - : Google commence à faire attention à ne pas trop attirer l'attention des régulateurs anti-trusts de nombreux pays. Un pas dans la musique pourrait être à cet égard assez mal perçu, tant leur position deviendrait rapidement incontournable. Mais surtout, on voit mal Google lancer autre chose qu'un service gratuit, ce qui déclencherait inmanquablement la fureur des maisons de disques... Pas sûr que Google ait envie de choisir cette bataille.

Chances d'y arriver : fortes s'ils le faisaient, mais ce n'est pas une hypothèse à l'horizon prévisible.

Les autres : il existe des centaines de start-up, dont certaines incroyablement innovantes. Certaines ont déjà reçu des investissements très significatifs sans pour autant avoir percé. il s'agit par exemple de l'offre satellitaire Sirius (seulement aux USA). Pourtant, il y a de grandes chances que le futur leader vienne de là. Qui aurait seulement cru il y a dix ans en Google ? Il y a trois ans en Facebook? Pourtant, elles marchent. Regardez bien où vous écoutez... Vous êtes peut-être en train d'utiliser le futur leader sans le savoir.

—

» Article initialement publiés sur Sawnd Blog

