

LE MODÈLE BEEZIK DÉCORTIQUÉ

LE 14 FÉVRIER 2011 CAROLINE J.

Basé sur la publicité, le modèle proposé par le site de téléchargement Beezik offre une alternative pertinente aux plateformes classiques. Qui est cet acteur qui pourrait bien bousculer l'hégémonie d'iTunes ?

Caroline J. vit au Québec et écrit sur le blog **EntertainD**

Aujourd'hui, je vous présente un petit bijou d'Internet que j'ai découvert et qui, selon moi, représente une véritable révolution dans le monde de la musique: **Beezik**. Enfin un concept qui ravit tout le monde : une plateforme de téléchargement de musique gratuite ET légale !

L'entreprise naît en 2009 d'un constat très simple : depuis 10 ans, les internautes rechignent à payer pour l'achat de musique. Beaucoup de sites d'écoute de musique apparaissent, mais cela oblige toujours les utilisateurs à rester connectés devant leurs ordinateurs. Ainsi, pour se démarquer, les fondateurs de Beezik ont choisi de miser sur la portabilité des morceaux en créant le premier site de téléchargement de musique entièrement gratuit et légal. Mais comment rentabiliser le site sans faire payer l'utilisateur?

Publicité : oui, mais pas n'importe comment !

Toujours la même recette : la publicité. Mais avec modernité et originalité !

- 1) une première publicité audiovisuelle apparaît pendant le téléchargement, mais pas n'importe laquelle : celle que vous aurez choisie auparavant parmi les 4 marques qui vous auront été proposées (et il y en a pour tous les goûts) ;
- 2) une fois sur votre ordinateur, une publicité fixe de la marque choisie est accolée à l'image du titre extrait ;
- 3) cette même publicité apparaît sur tous les supports d'écoute où le morceau est exporté (dont la nouvelle application pour iPhone et iPod), car les fondateurs ont optimisé le téléchargement pour proposer des titres sans DRM.
- 4) et comme si cela ne suffisait pas, à la fin de la procédure, vous êtes récompensé de 0,30€ à dépenser chez les sites transactionnels partenaires.

The screenshot shows the Beezik website interface. At the top, the logo 'beezik' is displayed in orange and black. Navigation links include 'Identifiez-vous', 'Forum', 'Inscrivez-vous', and 'Aide'. A banner at the top reads 'Télécharger gratuitement, légalement tout en étant récompensé !'. The main content area features a large album cover for 'MIKA WE ARE GOLDEN' with a 'Télécharger' button. To the right is a search bar labeled 'RECHERCHER' with a 'Mot clé' input field and a 'Tout' dropdown menu. Below the search bar is a 'Coup de coeur' section featuring 'Ying Yang Twins' and 'Shake (Album Version)'. At the bottom, there are three sections: 'Top artistes' with a 'Diam's' album, 'Les plus téléchargés' with a table of popular tracks, and 'Inscription' with a numbered list of steps.

| ARTISTE | TITRE | ALBUM |
|-----------------|-----------------------|------------------|
| Gérald De Pa... | Au Bord De L'Eau | Au Bord De L... |
| M | Mister Mystère | Mister Mystè... |
| David Guetta | When Love Takes Ov... | When Love Ta... |
| Black Eyed P... | I Gotta Feeling | THE E.H.D. (...) |
| Tom Frager | Lady Melody | Lady Melody |
| David Guetta | Sexy Bitch (Featur... | Sexy Bitch |
| Lily Allen | Fuck You | Fuck You |
| Collectif Me... | Laisse-Toi Aller B... | Laisse-Toi A... |

- 1 Choisissez le titre que vous voulez télécharger.
- 2 Choisissez une publicité pour patientez pendant le téléchargement.
- 3

Le revers de la médaille

La majorité des revenus du site vient des publicités visualisées pendant le téléchargement. Ainsi, pour survivre, le site doit s'assurer de nombreux annonceurs et donc proposer un concept avantageux à ces marques. C'est là que Beezik devient innovant : en plus de choisir votre publicité, le site ne vous laisse que quelques secondes pour confirmer votre téléchargement. Les fondateurs assurent ainsi à leurs clients annonceurs une grande visibilité : la promesse de visionnage complet de la publicité par les internautes incite les marques à signer.

Mais ça ne s'arrête pas là, la visibilité de la marque est renforcée par sa présence en dessous du titre sur chaque support utilisé. Et, bien sûr, comme c'est l'utilisateur qui a choisi la marque publicisée, l'annonceur est certain de rejoindre un public intéressé. C'est grâce à ce concept intelligent que Beezik a déjà réuni plus de 40 marques et non des moindres : Nike, EMI, Mc Donald, Blackberry ...

Et ça rapporte gros! A 25 centimes le clic (pour l'annonceur) et avec plus d'un million de membres, il est certain que la jeune start-up Beezik est vouée à devenir une grande entreprise (Source : Techcrunch).

Enfin, la récompense de 0,30€ par téléchargement est aussi, selon moi, une publicité détournée. Après avoir téléchargé plusieurs morceaux (et donc avoir amassé quelques euros), l'internaute est tenté de dépenser la somme acquise chez les sites partenaires. Et Beezik reçoit certainement un pourcentage des ventes pour la redirection des internautes vers ses partenaires, ce qui assure encore une fois la rentabilité du site.

Et les artistes ???

Bien sûr, une partie des revenus est reversée aux artistes et autres ayant-droits (maisons de production...). Mais les spécialistes du domaine restent partagés : les revenus de ce type de commerce ne sont pas aussi importants que ceux de la vente de disques, ou même de la vente de titres numériques. Et les maisons de production commencent à s'interroger sur l'avenir de la musique face au commerce électronique musical de plus en plus populaire.

Les artistes ont déjà envahi le web pour leur promotion : ils sont maintenant présents sur les réseaux sociaux, créent leur propre site, et profitent des nouvelles chaînes musicales sur internet. De leur côté, bien qu'ils aient accepté cette évolution dans la promotion des artistes et de leurs disques, les producteurs ne sont pas encore prêts à transposer cette révolution dans la distribution de leur musique sur la toile.

—

Beezik pose la question de la viabilité du modèle de téléchargement sponsorisé par la publicité (après le streaming, avec Spotify et Deezer notamment) mais semble pour le moment être une alternative satisfaisante aux plateformes classiques. Il sera intéressant d'observer l'évolution de ce business model dans les mois à venir.

—

Article initialement publié sur le blog **EntertainD**.

Crédits photos : Flickr CC **allthatimprobableblue**

MAGICPOTON

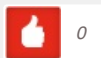
le 14 février 2011 - 11:20 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Clairement inspiré du modèle de la Radio, le modèle "téléchargement contre pub" n'a pas encore montré son efficacité. On se souvient de Spiral Frog ou airtist qui vient de fermer boutique.

Une récente Société suédoise appelée Echolize a fait son apparition avec une technologie plus simple, moins contraignante et des annonces plus ciblée que Beezik, il faut dire qu'ils viennent de la publicité et maîtrisent mieux les enjeux... A suivre

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

GUILLAUME

le 19 mars 2011 - 10:44 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Le fait que la société ne soit qu'implantée en France (et pas encore au Québec) est due à la fois au marché publicitaire et (pour l'essentiel) aux contrats de distribution numérique de musique signés entre Beezik (ou n'importe quel acteur, fût-il un géant comme Apple ou Google) et les producteurs. Il n'existe pas de guichet mondial unique à

l'heure du tout-Web, même pour de grosses maisons de disque comme Universal Music ou Warner.

Chaque contrat est donc régional : France et Monaco pour Beezik, USA et Canada pour d'autres (Guvera et Free All Music qui se sont lancés sur un modèle équivalent à celui de Beezik).

Par contre le modèle de la gratuité n'est pas appelé à se développer massivement : c'est un marché de niche. Sur cette niche, Beezik a trouvé sa place grâce à son concept de « spot plein écran garanti » et à des annonceurs déjà disposés à payer 0,25 euros par vidéo vue. Beezik a donc capté une clientèle habituée au modèle du pre-roll que l'on trouve sur Allociné (exemple pas si anodin...).

La musique n'est qu'une étape pour cette société, car nombreuses sont les maisons de disque qui ne s'ouvriront pas à Beezik (Warner en tête). La prochaine étape, plus intéressante à mon sens, concerne la presse (articles) et les livres électroniques. Voir une publicité bien ciblée pour lire un article me semble plus pertinent que pour la musique car le téléchargement d'un album implique la répétition contre-productive du même message publicitaire (l'internaute « malin » sur Beezik aura vite fait de repérer la vidéo la plus courte). Et le micro-paiement à l'acte plus en adéquation avec le « produit » (l'article de presse).

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

GUILLAUME

le 19 mars 2011 - 10:48 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Tiens, je ne connaissais pas Echolize, merci de l'avoir partagé avec nous ! A noter que cette société suédoise, où il est d'ores et déjà possible pour un français d'y télécharger des titres (la publicité quant à elle est toujours suédoise), propose aussi d'uploader ses titres. Un autre petit plus par rapport à Beezik.

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

2 pings

Tweets that mention Le modèle Beezik décortiqué » Article » OWNImusic, Réflexion, initiative, pratiques -- Topsy.com le 14 février 2011 - 13:38

[...] This post was mentioned on Twitter by Sebastien Mas, Philippe, SugaRush, OMAR AYOUCHE, Thomas Goet and others. Thomas Goet said: RT @owni: Le modèle Beezik décortiqué <http://bit.ly/i3rSL1> sur #OWNImusic [...]

Retour sur la startup australienne Guvera » Article » OWNImusic, Réflexion, initiative, pratiques le 25 mars 2011 - 13:04

[...] l'article sur Beezik publié sur [...]