

Internet et les mutations introduites

dans la distribution

Gilles Raymond Gérant-fondateur d'In-Fusio

La croissance rapide -malgré quelques hésitations- du marché du multimédia s'accompagne d'une mutation dans la présentation de l'offre de logiciels au grand public. Le développement incontestable- bien que surmédiatisé- d'Internet et l'orientation probable des consoles de jeux vers le on line annoncent le succès futur d'un nouveau mode de distribution des produits de contenu tels que les logiciels, la musique et la vidéo: le téléchargement. Internet offre la possibilité pour le grand public d'accéder directement aux produits. A cet égard, Kali est exemplaire des atouts et des enjeux du téléchargement.

Contrarié, il paie. Ce logiciel permet de pratiquer un jeu à plusieurs, via Internet. Il n'est disponible que sur le réseau au prix de 150 francs. Déjà vendu à 200.000 exemplaires, il continue à se vendre à 2.000 exemplaires par mois, malgré une concurrence accrue. Ces scores commerciaux relèvent d'une tactique de vente innovante et redoutable : le try and buy. Le téléchargement de ce logiciel est gratuit mais son utilisation limitée dans le temps. Dans notre cas, après quinze minutes de jeu, l'application s'interrompt : il faut donc la relancer pour poursuivre la partie. Très vite contrarié, l'utilisateur est amené à payer par carte de crédit afin de pouvoir rester dans le jeu.

Ce nouveau mode de distribution présente des avantages considérables pour le consommateur comme pour l'éditeur. Avant l'acte d'achat, le consommateur peut tester à volonté le logiciel. L'approche commerciale est diamétralement opposée à celle de la vente par correspondance (VPC). La VPC est éloignée du client alors que, dans le cas présent, le produit est chez le client. En d'autres termes, la "cabine d'essayage" du logiciel, sécurisant l'achat, n'existe pas dans le magasin, alors qu'elle est présente chez le consommateur. Le téléchargement n'est pas de la VPC mais de la VCC : de la "Vente chez le consommateur"". Par l'intermédiaire d'Internet, le client peut aussi recueillir des informations sur le produit auprès d'autres acquéreurs.

Après l'acte d'achat, la détérioration ou la perte du logiciel n'est pas préjudiciable. Le client télécharge le logiciel sur la machine de son choix et rentre à nouveau ses codes d'accès. Le sentiment d'acquisition physique disparaît au profit d'un accès permanent. Ce besoin de propriété, si présent dans notre culture, n'est pas une contrainte pour ce nouveau mode de distribution car il ne s'applique pas au contenu.

La Tribune

Internet et les mutations introduites dans la distribution

Gittes Raymond *
Glass constant of the

a creinsance rapidemulgad quelques hainstions - du marché de multimédia s'accesspages d'une maistrimdons la présentation de l'affre delpiden se grand public. Le déspiden se grand public. Le despiden se produit de l'access se présentation de l'internet se l'internet se produit de consulta de l'ans vers le se l'internet se le nuivie fame d'in mouvas mode de discritturion des produits à le nuivie fame d'un mouvas mode de discritturion des produits, le munique et la veille : le tétichagement, lacterou côle la position, la resultant de la produits, la certration et la produits, d'est resultant par que desta, d'est resultant par que de l'accesso de recurs et des cujous du téticharqument.

Gentrack, il gales. Collegical per mant de purrique en pira glatimes, via basermen. Il in 'est dispossible que mar le rienza o gartia de 120 de frances. Dirigi vendra à 200 divid frances. Dirigi vendra à 200 divid entre conservativa come. Cer que de la conservativa come. Cer que de conservativa come. Cer que de conservativa come. Cer que de conservativa come. Cer succipar de ventre inservativa et predendativa i les year les, La talier desagnemen de col legicide des garvatir mais mes utilizações limitarios. La come de la come de la come de que de la come de la come de la que de la come de la come de la que de la come de la come de la que de la come de la come de la que de la come de la come de la que de la come de la come de la que de la come de la come de la que de la come de la come de la que de la come de la come de la que de la come de la

Ce nouveran mode of directive time prisonne des aventages construir des prisonnes des aventages commençues de l'existence prisonnes que en l'editione. Aventa l'incise commençue peu l'editione. Aventa l'incise commençue peu l'editione. Aventa l'incise mi i roboro le bequiet. L'expercable commençue de commençue de commençue de commençue de colonnes aines que, dans le commençue descripte descriptes aines que, dans le colonnes descriptes aines que, dans le colonne l'autorité et descripte, la commençue descriptes descriptes aines que, dans le colonne l'autorité de désgriée, aines d'autorités de l'autorités de l'autorités de l'autorités de l'autorités de l'autorités de l'autorités de la l'extra de l'autorités d'autorités de l'autorités d'autorités d'autorités d'autorités d'autorités de l'autorités d'autorités de l'autorités d'autorités d'autor

Après l'acre d'actus, la disse ration ou la perte du logiciel s'



change in Seguind cast in manifester de consider d'institut. Le sentiment d'iniquations physique deparatis suprisquisitions physique deparatis suprisfit d'un acrès permissorie. Ce ilse vois de progrette, a primore des contraines pour en mouseur madde distribution our d'in el rigologie par su contrare. El si lest peus mitde distribution our d'in el rigologie pas su contrare. El si lest peus mitde promidée le comente vides peus apprétiers un film difficul à la silevaison. De mitant, il n'ou pas ne consaine d'invoir la bolor de logicie pour primedre de glatine à l'accidente. El changement en la varentire montin de physique en manifestique (1). An engaged de l'idelinoue, or madré d'invoir la manifestique.

t lo isser in (2) que se Le sentiment introducer enclar (de medica en la color enclar en la color en la colo

de la relorer de produit. La dimenciriadissation de preduit acestibile, bedinin de fabricacións, de leginique er de stoedes. De sercerale, il fase consistiens la basse des bosons en relocación de basse de bosons en relocación de la consistencia de participa. Con codes repreduentes pris de 80 % des charges d'un infiture.

meyens techniques et hamains onte essensusication bilantele de rects et immédiate motive le clies est une opportuniste marketing L'obtrar a une boune viabilist de ses mandal et peut metre en glau des estratelgies chôlers. Amanu Com, première libraide un l'astr net, informe son cliese des son net, informe son cliese des son relation au elicat permet de défais

Compétition achannée. Pour donnée faun demiéres enseme, no brooks de se modes en magain, i suffit de se connecter au six lentner est jours los titres de Wanne ou à Seap Classical pour onns de Sear Viere pouver, de star.

> mentile produin et inver on line. Ces sites miseant une compitition a schambt. In destent chacus plus de true militon de résiteurs mensuels. Les maiors du métienda abordoit un novereus mode de diserbuton de leurs preduit un prepart des parties de la companyation de leurs preduit et une parduit et une parduit et une par-

dents of tool supcode relation area in marchi. Li aginterishmeton de rette resustate en coercito ano montres d'amername dans le montre et à la gation de conseilment schedupes tales que les résesses de crandina, qui creations replacement. Els alcoules commans replacement. Els alcoules trations une rémainde occitavirles pour les resultants de colorativir pour le grand public, associal sunterior de la commanda de la commanda de la crandina de la confidencia de la crandina será de confidencia pour pour resoluto con ricultations et les servicioses en de confidencia pour pour resoluto con ricultations et les servicioses.

(2) Live - The Digital Economy s, Eron Tapanes, Mr. Grase 1982 (2) Lim - Being Digital s, Nicholas Nigospionis, Photogr * plannight dutie com



Il n'est pas utile de posséder la cassette vidéo pour apprécier un film diffusé à la télévision. De même, il n'est pas nécessaire d'avoir la boîte du logiciel pour prendre du plaisir à l'utiliser. Le téléchargement est la transformation du physique en numérique (1). Au regard de accès l'éditeur. cet direct consommateurs offre de multiples atouts. Le B to C (business to Consumer) courtcircuite les intermédiaires (2) que sont la structure commerciale (de l'éditeur ou de son grossiste) et la grande distribution. L'avantage immédiat est une réduction de coût considérable, qui peut représenter près de la moitié de la valeur du produit. La dématérialisation du produit annihile les frais de fabrication, de logistique et de stocks. De surcroît, il faut considérer la baisse des besoins en trésorerie et donc des charges financières. Ces coûts représentent près de 80 % des charges d'un éditeur.

A condition de se donner les moyens techniques et humains, cette communication bilatérale directe et immédiate avec le client est une opportunité marketing. L'éditeur a une bonne visibilité de son marché et peut mettre en place des stratégies ciblées. Amazon Corn, première librairie sur Internet, informe son client des nouveautés en temps réel. Mieux, cette relation au client permet de définir les produits à venir.

Cette dématérialisation entamée dans le domaine du logiciel fait office de test grandeur nature pour les multinationales du multimédia. Celles-ci préparent une généralisation de ce mode de distribution pour la vidéo et la musique, propriétaires de contenus, ces majors acquièrent les vecteurs de communication. Ainsi, le groupe Sony -présent dans la musique avec Sony Music et Epic, dans le cinéma avec Columbia Tristar, dans le jeu vidéo avec Psygnosis et Sony Computer, sur Internet avec Sony Online- est entré dans le capital de Next Level, société spécialisée dans le câble à hauteur de 7.5 millions de dollars. Parallèlement, Time Warner, éditeur de livres avec Warner Books, éditeur de musique avec Warner Music, éditeur de magazines, producteur de films avec Warner Bros, possède aussi Time Warner Cable, numéro deux du câble aux Etats-Unis, Warner Telecommunication et Warner Online.

Compétition acharnée. Pour écouter leurs dernières oeuvres, nul besoin de se rendre en magasin, il suffit de se connecter au site Internet earl pour les titres de Warner ou à Sony Classical pour ceux de Sony. Vous pourrez, de plus, commander directement les produits et jouer on line. Ces sites mènent une compétition acharnée. Ils drainent chacun plus de trois millions de visiteurs mensuels. Les majors du multimédia abordent un nouveau mode de distribution de leurs produits et une nouvelle relation avec le marché. La généralisation de cette mutation est corrélée aux nombres d'internautes dans le monde et à la gestion de contraintes techniques telles que les vitesses de transfert, qui croissent rapidement. Elle nécessite surtout une évolution culturelle pour le grand public, amené à modifier son mode de consommation. Mais les enjeux économiques énormes sont des motifs suffisants pour susciter ces évolutions et les anticiper.

- (1) Lire "The Digital Economy", Don Tapscott, Mc Graw Hill
- (2) Lire "Being Digital", Nicholas Negroponte, Vintage