

Les abonnements à prix fixe sont dépassés

L'argument en faveur de tarifs flexibles dans les services d'abonnement

Les modèles d'abonnement à prix fixe, comme les 20 \$/mois actuels de ChatGPT Plus, deviennent de plus en plus obsolètes. Qu'il s'agisse de ChatGPT Plus, Netflix Premium, Google Play Pass ou Apple One, une transition vers un modèle de tarification plus flexible, basé sur l'utilisation, est depuis longtemps nécessaire.

Pourquoi les abonnements à prix fixe ne sont pas idéaux

1. **Surfacturation des utilisateurs à faible utilisation** : Les tarifs fixes obligent les utilisateurs à faible utilisation à payer pour des services qu'ils ne consomment pas pleinement.
2. **Sous-facturation des utilisateurs à forte utilisation** : Les clients à forte utilisation ont souvent l'impression de payer trop peu par rapport à leur consommation, en particulier sur les plateformes avec des bibliothèques de contenu massives ou des services comme ChatGPT et le streaming.
3. **Inefficacité** : L'incapacité à ajuster les prix en fonction de l'utilisation réelle entraîne un déséquilibre, laissant à la fois les utilisateurs et les fournisseurs de services moins satisfaits.

La Solution : Tarification à l'Usage avec un Système de Portefeuille

Adopter un modèle de tarification flexible basé sur l'utilisation réelle résoudrait bon nombre de ces problèmes. En facturant les utilisateurs en fonction de leur consommation—que ce soit des tokens pour ChatGPT Plus ou des heures de streaming pour Netflix—les utilisateurs ne paieraient que pour ce qu'ils utilisent. Cette approche garantit que :

- **Équité** : Chacun paie en fonction de son utilisation, éliminant ainsi le problème de surpaiement pour les utilisateurs occasionnels et de sous-paiement pour les utilisateurs intensifs.
- **Flexibilité accrue** : Les utilisateurs peuvent ajuster leurs dépenses en fonction de leurs besoins, avec des coûts mensuels réduits pour ceux qui utilisent les services moins fréquemment.

- **Fidélisation des clients** : Les utilisateurs sont moins susceptibles de résilier leurs abonnements lorsqu'ils ne paient que pour ce qu'ils utilisent, ce qui augmente la probabilité qu'ils restent abonnés à long terme.

Introduction d'un système de portefeuille

Une manière potentielle de mettre cela en œuvre est à travers un système de portefeuille, similaire à celui utilisé dans l'API GPT-4. Les utilisateurs peuvent déposer des fonds sur leur compte, et le système déduira les frais en fonction de leur utilisation réelle. Par exemple :

- Pour ChatGPT Plus : Les jetons pourraient être déduits en fonction de l'utilisation du service (par exemple, le nombre de mots ou de requêtes traitées). Au lieu de payer un montant fixe de 20 \$/mois, les utilisateurs rechargeraient leur portefeuille et n'utiliseraient des jetons qu'en cas de besoin.
- Pour Netflix et les services de streaming : Au lieu d'un forfait fixe pour accéder à tout le contenu, les utilisateurs pourraient payer en fonction des heures qu'ils regardent ou de la quantité de données qu'ils consomment.
- Transparence et contrôle : Ce système de portefeuille offre aux utilisateurs plus de contrôle sur leurs dépenses tout en leur garantissant une transparence totale sur ce pour quoi ils paient.

Comment ça marche

- **Dépôts et Déductions** : Les utilisateurs déposent un montant fixe dans leur portefeuille, qui est ensuite déduit progressivement à mesure qu'ils consomment le service. Le système suit l'utilisation et fournit des mises à jour en temps réel sur le crédit restant.
- **Option de Recharge** : Si les utilisateurs manquent de fonds, ils peuvent simplement recharger leur portefeuille, garantissant ainsi qu'ils peuvent continuer à profiter des services sans interruption.

Ce modèle aligne les coûts sur l'utilisation, offrant un niveau d'équité que les abonnements à prix fixe ne peuvent pas égaler.

Conclusion

Passer à un modèle de tarification basé sur l'utilisation avec un système de portefeuille favoriserait l'équité et l'adaptabilité, bénéficiant à la fois aux utilisateurs et aux fournisseurs de

services. Avec les plateformes qui gagnent en échelle et en complexité, cette flexibilité tarifaire deviendra probablement la nouvelle norme. Il est temps de permettre aux utilisateurs de ne payer que pour ce qu'ils utilisent réellement, garantissant ainsi un modèle plus durable et axé sur le client.