

Le téléchargement définitif en France : état des lieux et perspectives

Pour l'industrie vidéo, l'année 2014 aura été marquée par le retour à la croissance du marché de la V&D payante. Un an après un premier repli historique, la consommation d'œuvres audiovisuelles sous format dématérialisé semble retrouver des couleurs. Pour autant, la croissance globale de l'univers vidéo numérique masque des disparités importantes entre les différents modes d'accès aux contenus. Si location à l'acte et en illimité via un abonnement enregistrent une hausse de leur activité au cours de l'année écoulée, il en va autrement pour l'achat définitif qui connaît sa deuxième année de recul successive.

Modèle économique aux revenus nettement supérieurs à ceux de ses concurrents locatifs, le téléchargement définitif constitue un relais de croissance essentiel pour l'industrie vidéo dans son ensemble. Face à la chute continue des ventes de supports physiques (DVD et Blu-ray), l'EST (*Electronic Sell-Through*) représente un gisement de valeur considérable et une opportunité de redynamisation d'un marché vidéo morose.

Initiée en France par iTunes il y a près de 5 ans, la vente définitive séduit progressivement un nombre croissant d'acteurs. Géants des télécoms, de la grande distribution ou spécialistes de la vidéo se positionnent tour à tour sur ce mode de commercialisation. Un accroissement de l'offre qui, mécaniquement, devrait participer à la généralisation des usages et au développement du segment à moyen terme.

Preuve de l'importance de l'EST pour l'industrie vidéo, le marché voit naître une multitude d'initiatives visant à favoriser son essor en France. Stratégies de prix innovantes, réflexion sur l'aménagement d'une fenêtre d'exploitation spécifique à la vente définitive, développement d'un standard universel sont autant de leviers susceptibles d'impulser une nouvelle dynamique à une pratique encore jeune.

NPA Conseil établit un panorama de l'activité EST en France pour permettre d'en identifier les dynamiques et les facteurs clés de succès de demain. La première partie du dossier vise à replacer le téléchargement définitif dans son contexte en proposant une vision marché de l'EST et sa place au sein de l'univers vidéo. La deuxième partie de l'étude analyse la distribution des œuvres audiovisuelles à l'achat sur les plates-formes de V&D françaises afin d'en dégager les forces et faiblesses majeures. Enfin, le dernier volet s'attache à présenter les principaux leviers de croissance de ce mode d'exploitation sur le marché français.

Sommaire

I. La difficile démocratisation du téléchargement définitif en France

- A. La lente mutation du marché vidéo français
- B. Les dynamiques du marché de la vidéo à la demande
- C. L'achat définitif sur les plates-formes de V&D françaises

II. La disponibilité des oeuvres en téléchargement définitif

- A. Précisions méthodologiques
- B. Une disponibilité presque exhaustive des oeuvres à l'exception des oeuvres patrimoniales
 - 1- Une disponibilité quasi-exhaustive des oeuvres en téléchargement définitif
 - 2- Seule absence partielle, celle des oeuvres patrimoniales
- C. Distribution des oeuvres par services
 - 1- Une distribution sélective des oeuvres
 - 2- Confirmation du monopole d'iTunes, les plates-formes françaises en queue de peloton
 - 3- Des stratégies différentes selon les plates-formes

III. Quels leviers pour une nouvelle dynamique en 2015 ?

- A. Un accroissement du nombre de services proposant du téléchargement définitif
 - 1- La puissance de marché des FAI au service du téléchargement définitif
 - 2- Wuaki.tv : synergie avec le e-commerce
 - 3- NoLim Films : la licence UltraViolet
- B. Des offres commerciales innovantes
 - 1- Des stratégies de baisse des prix
 - 2- La précommande
- C. La création d'une fenêtre spécifique au téléchargement définitif
- D. Le développement d'UltraViolet, premier standard universel pour le téléchargement définitif

BON DE COMMANDE - A RETOURNER PAR FAX AU 01 41 31 08 51



Je commande le dossier n°748 « **Le téléchargement définitif en France : état des lieux et perspectives** » pour un montant de **500 euros HT**

RAISON SOCIALE _____

ADRESSE DE FACTURATION _____

NOM _____ PRENOM _____

Tel _____

Mail _____

DATE & SIGNATURE, avec la mention « Bon pour accord »