



Les nouveaux modèles de distribution de musique : concurrence et complémentarité.

Tariq KRIM, L8Rmedia

Présentation à la DDM 1^{er} Mars 2004



2 modèles économiques régissent la distribution des contenus

Économie DRM : les coûts sont dans le contrôle des droits.

□ **s'assurer qu'un produit n'est pas copié**

Économie P2P : les coûts sont dans la comptabilisation des droits.

□ **s'assurer qu'un produit est bien copié**



Le marché de l'économie DRM dans la musique est étroit

Prévision 2004 en Valeur :

200 m\$ US, soit 1,6% du marché physique (source forrester) (dont 100 m\$ pour iTMS)

- 1/3 de la vente de fichiers DRM seront sponsorisés par des marques
- 40 baladeurs compatibles dans le monde avec PdDRM (MSFT) et 4 compatibles avec Fairplay (AAPL) (en attendant la sortie de PMC de MSFT)



L'économie DRM est lossleader

Au profit :

des Digital Audio Players

Napster qui ne possède pas de DAP perd 15 m\$

des marques

ex Pepsi (lancement 100m\$, prévision effective 10m\$) +
détournement du produit (recycle tunes)

L'économie DRM se recentre déjà sur des partenariats
exclusifs (marques, opérateurs, artistes)

Logique de coups publicitaires ou de e-coupons.

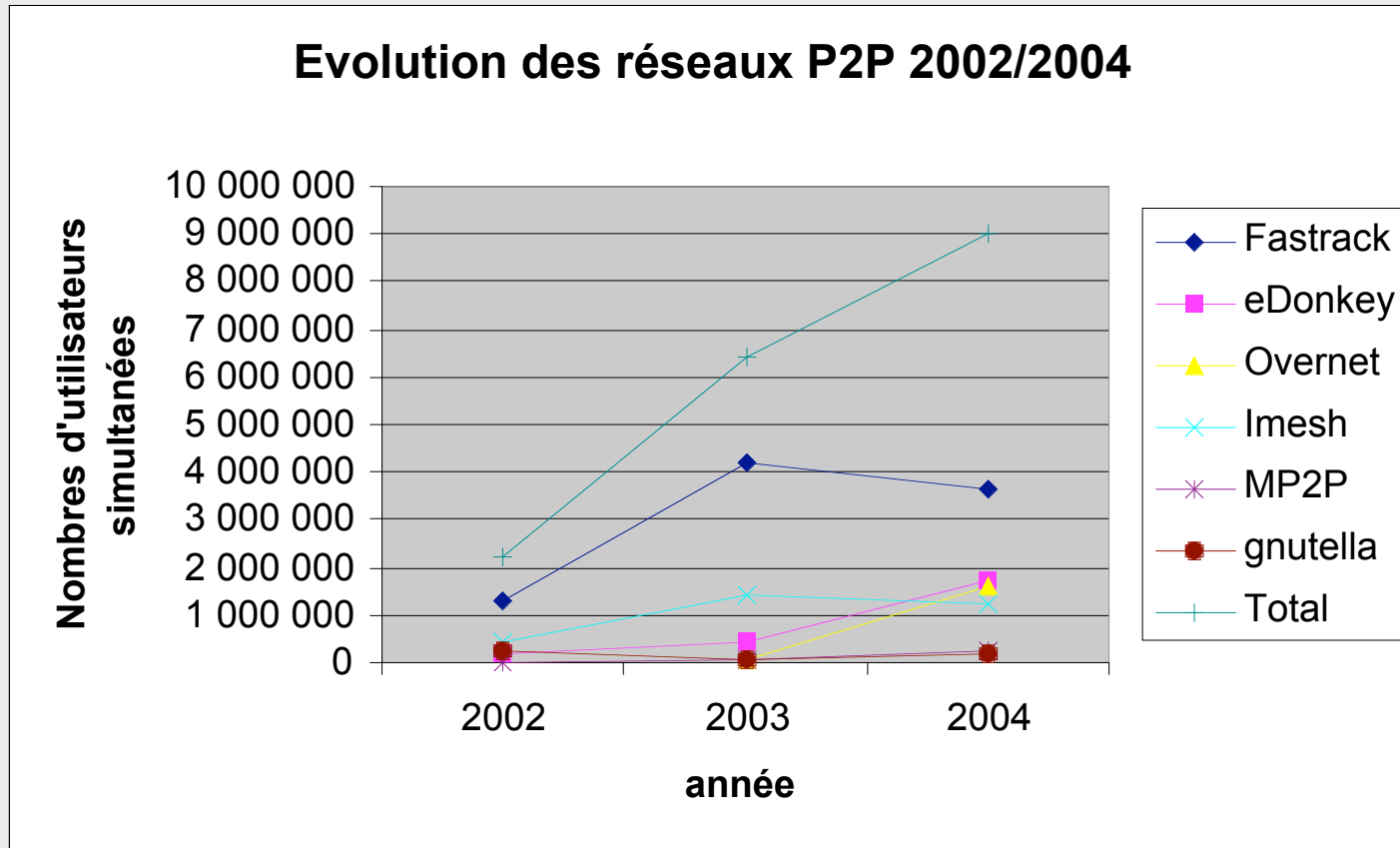


Le marché DRM va se restreindre

- 2004 est également l'année d'entrée d'une nouvelle complexité de l'offre (Sony+Philips+Thomson)
- **Pas de standard, pas de marché de masse, pas d'adoption rapide, pas de revenus importants**



P2P un succès de consommation



Source L8Rmedia



P2P sauvage rentable...

2003 : environ 250 millions de dollars générés par le P2P sauvage (20% en Europe) source EFF/Wayne Rosso/L8Rmedia

Une dizaine de modèles économiques différents actuellement en œuvre sur les réseaux sauvages : peering, accès, spyware, cydoring, network intelligence, gold access, publicité, mots clés,...



...mais non régulé

- Aucun paiement des ayants droits
- Aucune fiscalité (TVA)
- Aucune régulation (CSA, CNIL, BVP, ART,...) applicable et appliquée



Économie P2P

Enjeu : Passer du sauvage au régulé

Moyens : mettre en œuvre des **Opérateurs de partage de fichiers** régulés : les **XSP**



2 solutions possibles :

- Intégrer un modèle DRM dans une distribution P2P déjà à l'œuvre (KaZaA, m-terra, Wippit, mercora) **avec les contraintes d'usages des DRM**
- Développer une solution **complète** s'appuyant sur les ayants droit, les éditeurs de services, les opérateurs de réseaux, les fournisseurs d'accès et les consommateurs



Nous nous intéressons à la deuxième solution

Nous définissons l'XSP (exchange service provider) comme le moyen de mettre en œuvre cette stratégie.



Objectifs

1. Intégrer toute la chaîne de valeur
2. Être compatible avec les réseaux et les standards existants
3. Exploiter pleinement les modèles économiques liés au P2P
4. Être interopérables

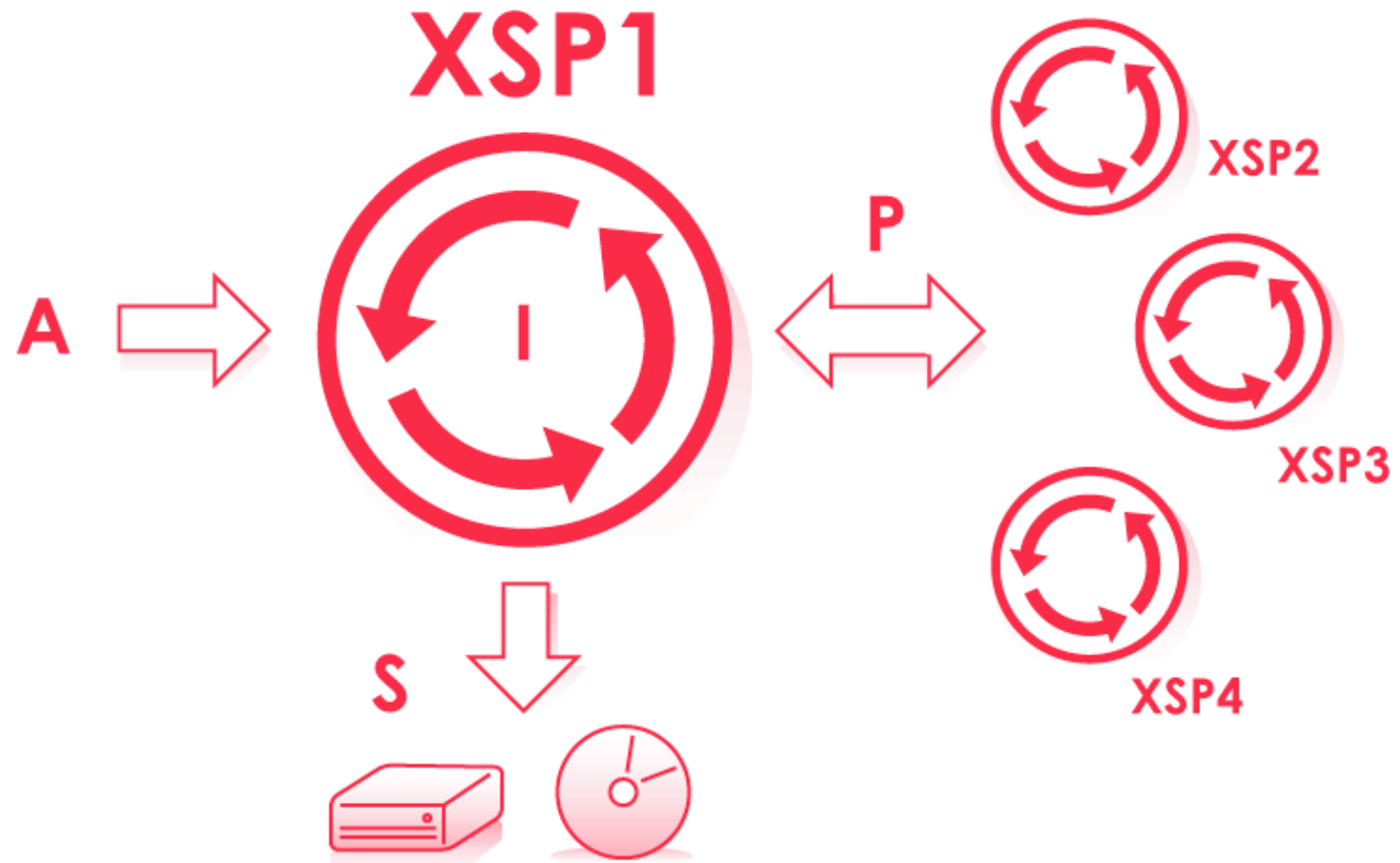


Modèles économiques

L'XSP s'appuie sur 4 modèles économiques complémentaires :

1. Un accès à une propriété intellectuelle mutualisée partageable (A)
2. Une exploitation commerciale de l'intelligence du réseau (I)
3. Une fixation des copies privées sur des supports (S)
4. Une interopérabilité avec d'autres XSP (P)

XSP : modélisation





XSP: valeur pour le consommateur

Un opérateur XSP permet :

- Un accès à une PLA mutualisée (contenu introduit initialement)
- Un nombre de copies à l'intérieur du réseau illimité ainsi qu'une mise à disposition de ces copies illimitée
- Une capacité à fixer de manière illimitée, pour son usage personnel, sur tout support une copie privée de tout contenu issu de l'XSP



XSP: Modèles économiques

A: abonnement au service (paiement de l'accès aux œuvres) partagé entre producteurs, auteurs (SDRM), artistes, l'opérateur XSP et le fournisseur d'accès.

I : % du chiffre d'affaire réalisé par l'XSP sur son intelligence de réseau

S: copie privée

P: peering et roaming des contenus



Intelligence de réseau (I)

- Majorité des revenus de Sharman Networks
- Modélisable mathématiquement par le réseau de Stanley Milgram's
- Transfert des investissements marketing vers I
- Modèle similaire à la radio (% du chiffre d'affaires publicitaire)



Revenus de Peering

- Peering : revenus d'exploitation dérivés d'une œuvre diffusée sur un autre XSP
- **Nécessite l'interopérabilité des plateformes**
- Roaming culturel : exploitation sur des XSP issus d'autres territoires (cf économie GSM)



Quelques XSP en dev.

Microsoft : 3rd Degrees
Startup : Snocap, wippit,
(10 projets importants USA)



threedegrees

La technologie existe déjà dans la
Communauté Opensource/Libre : jxta;
Emule_Kademlia, Fraunhofer potatoes,
RNS,...

Groupe de travail en France coordonné par
L8Rmedia sur la mise en œuvre d'XSP



Cas d'XSP particuliers

- XSP de service public : libre accès au domaine public et biens communs informationnels (**I** et **P** permet de maintenir la structure du réseau grâce aux utilisateurs)
- XSP purement B2B : majorité de revenus issus du peering, pas de **I** ou **A**.



Conclusion

- Il n'est pas nécessaire d'introduire un coût supplémentaire pour concurrencer le débit ascendant
- Il faut répondre à un nouveau besoin et permettre la création d'une valeur additionnelle taxée au profit des ayants droits et des opérateurs de ces services
- Il faut laisser émerger une nouvelle génération d'intermédiaire capable de libérer et renforcer cette valeur additionnelle.

La transition radios libres pirates >> radios FM est un bon exemple



Merci de votre attention

Contact : <tariq@krim.com>