

<http://www.lexpansion.com/economie/actualite-high-tech/quel-modele-economique-pour-le-multimedia-nomade-une-tribune-de-mitch-a->

Les autres publications

- Expansion Managt Review
- Tableau de Bord
- La Lettre de L'Expansion
- Résumés
- L'Annuaire du Pouvoir

Découvrir le magazine

- Ce mois-ci
- S'abonner
- Gérer son abonnement
- Télécharger ce n° en numérique



Rechercher OK

Tous les flux rss

ECONOMIE & ENTREPRISE

EMPLOI & CARRIÈRES

IMMOBILIER & PATRIMOINE

SMALL BUSINESS

MY EXPANSION

ACCUEIL ÉCONOMIE ENTREPRISE HIGH TECH CLASSEMENTS VIDÉO

"Quel modèle économique pour le multimédia nomade ?" une tribune de Mitch A. Lewis

Mitch A. Lewis - 28/01/2008 10:43:56 - NetEco

Envoyer par email | Imprimer | A-+ | Citer dans votre blog | Commentaires 0 | Votes 0

1 sur 2

EN PLUS

La gestion de la visiophonie 3G sur les PDAPhone HTC laissée à Dilithium Networks

Senior vice president, Service Providers Business Unit & Corporate Marketing de Dilithium Networks, Inc., Mitch A. Lewis propose cette tribune sur le financement du multimedia mobile...

La demande et l'utilisation des sites de partage de vidéo, des communautés d'intérêt et de réseaux sociaux, ont été particulièrement dynamiques au cours de l'année passée. Les services multimédia n'ont jamais séduit autant de personnes en termes de minutes d'utilisation. Mais les fournisseurs de services et les éditeurs de contenu s'interrogent toujours sur les modèles économiques les plus pertinents, tant sur le marché du grand public que sur celui des entreprises.



© NetEco

Moteurs technologiques et de marché

Le nombre d'abonnés 3G dépasse désormais la barre des 300 millions dans le monde. En 2007, plus d'un milliard de nouveaux combinés mobiles ont été vendus, parmi lesquels, 200 millions étaient compatibles 3G. De tels chiffres impliquent une hétérogénéité des modèles de combinés et de leurs fonctionnalités. Mais aussi des coûts plus intéressants pour l'utilisateur final, ces nombreuses fonctionnalités étant proposées de manière économique et pratique dans des combinés particulièrement conviviaux comme l'iPhone d'Apple. En 2008, le lancement de combinés novateurs proposés par de nouveaux acteurs tels que Google continuera à dopper la croissance des services voix, données et vidéo, sur tous les réseaux et chez tous les opérateurs.

Parmi les mutations majeures, notons l'émergence de l'IMS (IP Multimedia System) sur les réseaux filaires et sans fil. Les réseaux IMS vont permettre à plusieurs réseaux existants (IP ou traditionnels) et à leurs services de coexister pour, au final, simplifier l'architecture réseau et prendre en charge de nombreux nouveaux services (service de présence et autres services qui ne demandent qu'à être définis). L'acheminement des services multimédia et vidéo ne requiert pas forcément IMS, mais la majorité des opérateurs comprennent l'importance de cette migration technologique qui permet de concrétiser les objectifs de revenus et de maîtrise des coûts.

Comportement des abonnés

Les abonnés ont déjà affiché leur volonté d'adopter les services et solutions mobiles et Internet qui sont vecteurs d'avantages concrets dans leur vie quotidienne. Le marché compte des "early adopters" technologiques, mais les fournisseurs de services ne pourront totalement réaliser leur retour sur investissement tant qu'un service ne passera pas le cap de l'adoption généralisée.

À l'échelle mondiale, le comportement du consommateur joue un rôle critique : certains services qui émergent sur un pays (Blackberry aux États-Unis par exemple) trouveront ainsi leur voie sur d'autres marchés mondiaux, tandis que d'autres se contenteront d'une diffusion confidentielle sur le territoire d'origine. Le iMode, par exemple, a connu un succès retentissant au Japon, mais les comportements et autres facteurs culturels propres à ce pays (importance des temps de trajets par exemple) ne se retrouvent pas sur d'autres marchés. Cette diversité met l'accent sur l'urgence de personnaliser les services aux spécificités locales, plutôt que de les concevoir de manière universelle.

Applications vidéo intégrées

CAFÉ DE L'ÉCONOMIE

INSCRIPTION | MON COMPTE | AIDE

LES INTERNAUTES ONT CHOISI Tous les articles

Entreprises - Commentaires 14 | Voter 19

Société Générale: questions autour d'une fraude à 5 milliards d'euros

Entreprises - Commentaires 14 | Voter 5

L'homme qui a fait perdre 5 milliards d'euros à la SG

Economie - Commentaires 13 | Voter 16

Sarkozy approuve toutes les propositions Attali... sauf trois

HIGH TECH - 13h02 - NetEco

Musique : Albanel refuse l'idée de la licence globale

A l'occasion de l'inauguration du Midem (Marché international du disque et de l'édition musicale), Christine Albanel a dénoncé le système de licence globale préconisé par la commission...

1 2 3 4 5 6



L'Expansion.com LES CODES GAGNANTS!

40 gagnants pour 40 ans d'expérience

LE JEU DE L'EXPANSION.COM EST DÉSORMAIS TERMINÉ.

POUR SAVOIR SI VOTRE CODE ÉTAIT GAGNANT, CLIQUEZ ICI



L'Expansion.com Grand Jeu Concours 2008

Montres, voyages de rêves...
POIRAY - PATEK PHILIPPE - BREGUET - MAUSOUSSIN
+ de 60.000 € de cadeaux à gagner!



LIBRAIRIE EN LIGNE



L'annuaire du pouvoir 2007
350,00 €



Les clubs de réflexion et d'influence
50,00 €

Ads by Google

Beijing Olympic Tour
Guaranteed hotel stay &

<http://www.lexpansion.com/economie/actualite-high-tech/quel-modele-economique-pour-le-multimedia-nomade-une-tribune-de-mitch-a->

Historiquement, les services de messagerie, de visiophonie, de portail vidéo et de vidéoconférence ont été commercialisés de manière séparée. Actuellement, ce sont les applications vidéo intégrées et multi-services qui sont les nouveaux leviers d'une adoption de masse des services vidéo.

Aujourd'hui, moins de 10% des abonnés mobiles ont accès à la 3G dans le monde, et les services intégrés permettent aux fournisseurs de services de doper leur potentiel commercial grâce à un contenu pertinent, une meilleure utilisation du réseau, et une fidélisation de leurs abonnés. Les services VCCV (video call completion to voice ou transfert d'un appel vidéo vers une messagerie voix) et VRBT (sonnerie vidéo) font le lien entre les appels vidéo et voix, utilisent la visiophonie et ses avatars et permettent aux appels 3G d'aboutir plus souvent. Les services VCCV et VRBT permettent également aux abonnés 2G et 3G de partager un réseau unique de manière transparente. Sur les marchés où des services intégrés de vidéo ont été lancés, le ratio d'établissement des appels a bondi de 10%, le chiffre d'affaires moyen par abonné (ARPU) s'est apprécié de 15%, tandis que le taux de désabonnement est en recul de 10%.

Des tarifs alignés sur les budgets des consommateurs

Plusieurs études et enquêtes que nous avons menées pointent une divergence entre la part des abonnés qui affirment vouloir utiliser un service à un tarif souhaité et l'usage effectif de ce service au prix réellement payé. Tandis que les revenus liés aux services voix stagnent, ceux qui misent sur les services à valeur ajoutée continuent à croître. Dans les marchés sur lesquels les tarifs des appels vidéo sont identiques à ceux des services Voix (Afrique du Sud par exemple), la croissance et les profits sont au rendez-vous. Les abonnés sont également séduits par les services vidéo intégrés à un forfait mensuel (au Royaume-Uni par exemple). En revanche, la croissance reste bridée sur les zones où ces appels sont très réglementés et proposés à des tarifs différents de ceux des appels voix (Allemagne par exemple).

affordable China tour for
2008 Olympic
www.china-tour.cn

[See More](#)

1 sur 2



[Personalized Calendars](#)

Make Calendars Starting at \$5 No fees.
No minimums.



[MIDEM Apartment Rentals](#)

Find your rental for MIDEM Great
location, standards & comfort

Ads by Google

RÉAGISSEZ A CET ARTICLE

Vous n'êtes pas membre, laissez votre commentaire, avec votre pseudo et email. Il apparaîtra après modération.

Pseudo

E-mail

Commentaire

Recopiez le code de sécurité ci-après en respectant les majuscules et les minuscules :



ENVOYER

[Lire les conditions générales d'utilisation](#)

[Signaler une erreur sur cet article](#)

Newsletters et alertes

Votre email

Le 18 heures

La newsletter High-tech

La newsletter Carrière

S'inscrire

[Tous les flux rss](#)

SALAIRES



Calculez ce que vous devriez gagner
et estimez votre augmentation 2008 avec notre simulateur exclusif

JEUNES DIPLOMÉS



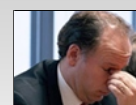
Palmarès des écoles
Les salaires d'embauche école par école et nos conseils pour votre premier job

EXPATRIATION



Les clés de la Chine
Notre guide pratique pour trouver du travail et faire des affaires en Chine

BIEN-ÊTRE



Luttez contre le stress
Tests, conseils et vidéos pour retrouver la sérénité au bureau

HIGH-TECH



Tout savoir sur la nouvelle économie
Les start-ups, les produits, les enjeux des nouvelles technologies