

La sauce Real commence à prendre

Real Networks commence-t-il à récolter les fruits de sa politique de pionnier dans les services audio-vidéos en ligne? On peut le croire. L'éditeur américain, qui a lancé ses premiers services en streaming il y a dix ans, revendique aujourd'hui 1 million d'abonnés à RadioPass, Real JukeBox et Real Rhapsody.

Conséquence, les résultats trimestriels de l'éditeur sont dans le vert. Real annonce un chiffre d'affaires trimestriel de 76 millions de dollars pour un bénéfice de 800.000 dollars contre une perte de 10,4 millions de dollars un an plus tôt. Une belle réussite pour l'entreprise qui a bien failli disparaître suite aux assauts de Microsoft. Dominé par Windows Media Player inclus automatiquement dans Windows, Real Player a connu le même destin que Netscape. Même si Real a fini par faire plier Microsoft en Europe grâce à la Commission européenne (la firme ne peut plus vendre Windows avec le Media Player), l'éditeur a du trouvé de nouveaux leviers de croissance. En misant sur les services en ligne en streaming, Real tire désormais son épingle du jeu. Notamment avec un système basé sur l'abonnement, proche de celui de Napster. Réservé aux internautes américains, la plate-forme propose trois services: un accès gratuit à 25 chansons par mois; un abonnement mensuel à 9,99 dollars pour un accès illimité à l'ensemble du catalogue à partir d'un PC; et, enfin, la possibilité de transférer les morceaux de ses « playlists » sur un appareil portable, pour 14,99 dollars par mois (Rhapsody to go). Tous ces fichiers ne sont plus lisibles si l'abonnement n'est pas renouvelé.