

Devenir Membre

Nom d'utilisateur :

Mot de passe :

- Login OpenID
- Mot de passe perdu ?

PHP

- Les cours de PHP
- Les comment faire ?

Annonces Google

- [Gagner Argent](#)
- [Codec](#)
- [Argent Facile](#)
- [Argent Jouer](#)

Communauté

- News
- Forum
- Annuaire
- Annuaire de flux RSS
- Flux RSS
- Chat / IRC

Jean-Noël Saunier : "Google gagnera plus d'argent en maintenant son codec ouvert" - Commentaires

Mercredi 2 juin 2010

Jean-Noël Saunier : "Google gagnera plus d'argent en maintenant son codec ouvert"

Jean-Noël Saunier est PDG de Flumotion, une plate-forme originaire d'Espagne qui propose une solution de stockage, transcodage et distribution de vidéos. Dernier tour de force en date : Flumotion a fait la démonstration d'un flux diffusé en direct encodé en WebM, un codec annoncé par Google seulement 48h plus tôt.

Jean-Noël Saunier, bonjour. Pourquoi une prise en charge aussi rapide du codec de Google ? Un simple coup marketing ?

C'est sûr que c'est une façon de montrer la puissance de notre technologie, donc c'est bon pour notre image. Mais notre engagement en faveur des codecs leaders remonte à plus loin. Dès 2007, au début de nos activités commerciales, nous avons deux objectifs : prendre en charge les codecs leaders du marché, et les codecs open source. Le codec WebM, basé sur le VP8 (développé par On2 Technologies, société que Google vient de racheter, NDLR), remplit ces deux conditions à la fois. C'était donc une évidence pour nous de l'offrir. Nous l'avons fait très rapidement pour montrer au marché qu'avec notre propre technologie, nous sommes capables de contrôler toute la chaîne de valeur, de l'acquisition à la distribution du contenu. Ca nous permet d'aller très vite dans l'implémentation et la mise à disposition de tout nouveau codec sur nos plateformes.

Cela ne veut pas dire que l'adoption par nos clients va être massive et immédiate. Simplement, nous avons pu mettre en place des beta-testeurs, et nous déployons le codec sur la plateforme pour qu'il soit pleinement utilisable. Le problème maintenant, c'est pour les clients : c'est à eux de savoir si cela fait sens d'utiliser le VP8 ou non. Ils vont sans doute attendre une plus grande démocratisation du HTML 5, ou une intégration du VP8 dans Flash. Les prochaines versions de navigateurs et de Flash player seront compatibles. Mais de fait, nous avons montré l'intérêt de contrôler notre technologie.

Beaucoup d'autres solutions passent par des fournisseurs extérieurs. Nous avons nos propres serveurs, notre propre plateforme de distribution du contenu... Il n'y a pas besoin d'attendre que des prestataires externes fassent leurs mises à jour. Comme nous maîtrisons tout, nous pouvons implémenter un codec aisément. Ca aurait pu être n'importe quel codec, d'ailleurs, mais nous souhaitons appuyer le VP8 comme codec open source. Nous sommes intéressés par la démocratisation de l'utilisation de la vidéo en ligne, et nous pensons qu'un format open source puissant et optimisé aidera au final toute la chaîne et le marché à développer la consommation de vidéos.

Est-ce que la pérennité de l'ouverture du format par Google est garantie ?

C'est à Google de répondre, puisque ça leur appartient. Ils l'ont étudié, et eux seuls peuvent donner les garanties. Nous, ce qui nous intéresse, c'est qu'un acteur important du monde en ligne veuille investir dans un codec ouvert. C'est une entreprise qui a les moyens de se l'offrir, et je ne pense pas que leur intérêt soit de capter un public pour monétiser leur codec en le rendant payant un jour. Ils doivent être capables de l'ouvrir pour que les producteurs de contenus l'utilisent, mais leur objectif n'est pas d'être un spécialiste des rentes sur un codec vidéo.

Ce qui intéresse Google, c'est de démultiplier l'utilisation de la vidéo. C'est là qu'est leur marché. Plus ils démocratisent un codec, moins il coûtera cher. Aujourd'hui, la gestion des licences coûte beaucoup d'argent, or si Google aide à démocratiser la vidéo en ligne, cela générera plus de trafic et plus de recherche, donc plus de publicité... Google gagnera au final plus d'argent en maintenant son codec ouvert. Et n'oublions pas que Youtube est le plus gros site du monde sur le secteur.

Google est en effet un géant avec des moyens considérables... Est-ce que ça signifie que c'en est fini du débat Flash contre HTML 5 ?

Flash a tout de même encore du temps devant lui. La solution HTML 5 est intéressante, et c'est une alternative sur le marché pour consommer des vidéos, mais Flash player reste déployé sur beaucoup de machines, que ce soit chez les utilisateurs finaux ou les producteurs de contenu. Et d'ailleurs, l'intérêt de Flash est de permettre l'intégration de publicité pour monétiser ses contenus. Il faut attendre que le HTML 5 propose une solution de ce type avant de se demander s'il pourra enterrer Flash. Dans tous les cas, il n'y aura pas de migration brutale du jour au lendemain. Ca reste un enjeu de moyen terme.

Plus largement, je pense que le VP8 aidera au final l'émergence du HTML 5. Il sera possible de regarder des vidéos sans télécharger de plug-in de lecture... C'est intéressant. Cela dit, à mon avis, la problématique des codecs multiples continuera d'exister. Plus il y a d'accès à travers différents appareils, plus la complexité augmente. Avant, avec la télévision, le problème des codecs ne se posait pas : c'était simple car il y avait une fenêtre d'accès, la TV. Aujourd'hui, on peut accéder à la vidéo par différents mobiles, par différents navigateurs de PC équipés de différents lecteurs, comme Silverlight ou Flash par exemple. Donc le VP8 ne va pas venir pour simplifier tout ça, c'est une nouvelle offre.

D'ailleurs, vous pouvez avoir un codec unique, ça ne règlera pas tous les problèmes. Il faut aussi gérer les tailles d'écrans, et optimiser les frames par seconde en fonction du matériel utilisé pour lire la vidéo. C'est ce que nous intégrons dans notre solution, en proposant une optimisation pour les différents types de matériels. Quand Microsoft dit vouloir simplifier la chaîne avec un lecteur unique - Silverlight - sur Xbox, PC, et téléphone Windows, c'est surtout un intérêt commercial qui les guide. Car si on veut atteindre un maximum d'audience, il faut aussi pouvoir aller sur l'iPhone, sur des téléphones Android, des tablettes ou autres. Donc les producteurs de contenu voudront continuer à être dans la gestion de multiples formats et de multiples terminaux.

Brightcove arrive en France, Kewego s'apprête à faire de grosses annonces... Comment se situe Flumotion sur ces marchés ?

Nous offrons une solution globale, avec notre propre technologie, nos propres serveurs, notre propre plateforme de distribution du contenu, et des solutions d'encodage et de monétisation. Brightcove est sur un bout de la chaîne, mais pas sur l'intégralité. De plus, nous avons des partenaires qui nous permettent d'attaquer le marché européen. Nous avons par exemple un accord avec NTT qui déploie nos solutions au sein de leur offre logicielle. On offre d'ailleurs des solutions innovantes, comme la découpe à la volée pendant un live. Ce qui signifie qu'une fois la retransmission du direct achevée, la vidéo est automatiquement prête pour être diffusée en VOD. Avec la course à l'information actuelle, il faut aller de plus en plus vite. Nous apportons donc une plus value en se débarrassant d'une étape généralement effectuée manuellement.

Depuis 2007, nous nous sommes concentrés sur le marché espagnol, dont nous sommes originaires. Mais nous nous voyons depuis le début comme une entreprise européenne basée à Barcelone, plutôt que comme une entreprise espagnole. Nos clients sont des médias importants, ou des groupes qui ont besoin de produire des vidéos de consommation. Le marché européen est fragmenté, mais nous avons des ressources multiculturelles importantes dans Flumotion qui sont un avantage. Nous connaissons déjà les marchés, et nous rentrerons plus facilement. Les Etats-Unis ne sont pas exclus, mais il faut faire le développement en plusieurs étapes. C'est par exemple plus facile d'offrir un support technique en Europe, grâce notamment à nos partenariats. C'est une stratégie qui nous permet de rester cohérents.

Jean-Noël Saunier, je vous remercie.

"Gagner Argent Wow"

Je Gagne 8000 Po par semaine ! Et vous ? Découvrez Comment...

guide-warcraft.com/gagner+argent



Annonces Google

News proposée par : LA GLOBULE
Provenance de la news : Clubic
Dernière révision de la news : le 02/06/2010 à 23:22
 Télécharger cette news au format PDF

Les commentaires

Il n'y a aucun commentaire pour cette news.

 Remonter