

## **Artprice voit son Business model triompher dans Le Monde**

Artprice dans le Monde du 09 octobre 2017 prend connaissance que son Business model l'accès en abonnement payant illimitée de ses banques de donnée pour son IPO de 2000 validé par Jeremy Rifkin (voir article Challenge 2001 et communiqués réglementés Artprice) est aujourd'hui le référent universel pour les services numériques en ligne et notamment pour la culture, secteur économique d'Artprice qui depuis 20 ans, est le Leader mondial de l'information sur le Marché de l'Art.

C.F. <https://www.actusnews.com/fr/ARTPRICE/cp/2017/10/04/artprice-a-20-ans-edito-de-thierry-ehrmann-fondateur-et-pdg-d-artprice>

Afin de rendre cette information diffusée en 3 posts sur twitter ce dimanche, accessibles à tous avant l'ouverture des marchés lundi 09, Artprice communique donc les adresses des trois tweets et leur contenu global par souci de transparence.

<https://twitter.com/artmarketdotcom/status/917084318945726464>

<https://twitter.com/artmarketdotcom/status/917088393934360576>

<https://twitter.com/artmarketdotcom/status/917088393934360576>

L'infographie est signée du Monde ©, (Photo portrait & intervention de Jeremy Rifkin chez Artprice © création 2001)

Le contenu en synthèse de l'article du Monde dont l'article original est :

[https://lemonde.fr/economie/article/2017/10/08/l-abonnement-nouvelle-frontiere-de-la-consommation\\_5197998\\_3234.html](https://lemonde.fr/economie/article/2017/10/08/l-abonnement-nouvelle-frontiere-de-la-consommation_5197998_3234.html)

### **L'abonnement, nouvelle frontière de la consommation**

Porté par l'Internet, un nouveau modèle bouleverse la consommation, où l'usage prime sur la propriété. Loisirs, beauté, culture... aucun secteur ne semble résister à l'économie de la souscription payante.

LE MONDE ECONOMIE datée du 09/10/ 2017 Par Nadine Bayle

Jeremy Rifkin ne s'était pas trompé en prophétisant que « la plupart des biens et équipements coûteux » seraient à l'avenir fournis « sous forme de bail à court terme, de location, de droit d'adhésion et autres types de services ».

Abonnez-vous ! En ce début de XXIe siècle, les entreprises semblent redécouvrir les unes après les autres une formule qui rappelle la bouteille de lait et le journal déposés chaque matin devant la porte au siècle dernier. En janvier, la SNCF lançait son forfait de voyage illimité TGV Max. .../...

Ce modèle, où l'usage prime sur la possession, serait-il le Graal du commerce à l'ère de l'Internet ?

A l'origine de l'abonnement : « Le lien social qui accompagne la transaction crée l'engagement »

Netflix et Spotify, les géants de la vidéo et de la musique en streaming, sont devenus des chouchous de l'économie américaine. Leur point commun : des millions d'abonnés, dont la liste s'allonge de façon vertigineuse mois après mois.

« A l'avenir, la croissance viendra uniquement de cette économie de la souscription, qui progresse déjà neuf fois plus vite que la moyenne des groupes de l'indice S&P 500 », a assuré Tien Tzuo, cofondateur de l'entreprise informatique Zuora, de passage à Paris le 26 septembre pour convertir les Français à ces modèles.

### « Age de l'accès »

La mort du produit ? Pour Philippe Moati, cofondateur de l'Observatoire société et consommation (Obsoco), « on réalise, du côté de l'offre comme de la demande, que la finalité de la consommation est seulement d'obtenir une solution à des problèmes. Jusque dans l'alimentation ». Les technologies ont déjà poussé des pans entiers de l'économie à basculer dans cet « âge de l'accès », théorisé dès 2000 par Jeremy Rifkin.

Image: [https://img.lemde.fr/2017/10/06/0/0/534/1187/534/0/60/0/87b43b6\\_21619-6waw6i.kl342f0f6r.png](https://img.lemde.fr/2017/10/06/0/0/534/1187/534/0/60/0/87b43b6_21619-6waw6i.kl342f0f6r.png)

Symbole de cette transition ? L'industrie des logiciels, qui ne propose plus que des licences d'utilisation de ses outils (« software as a service »), désormais hébergés, comme le Web, dans des centres informatiques géants invisibles et disséminés dans le monde – le fameux « cloud computing ».../...

### Economie de la souscription

La moyenne d'abonnements dans l'Hexagone serait passée de 3,6 par personne en 2012 à 5,4 en 2016, suggèrent des études de SlimPay. Le PDG de cet expert en solutions de paiement, Jérôme Traisnel, nuance toutefois ces chiffres, largement sous-estimés selon lui.../...

Image: [https://img.lemde.fr/2017/10/06/0/0/534/1102/534/0/60/0/ae1c490\\_21619-1ygx21p.86sy4g3nmi.png](https://img.lemde.fr/2017/10/06/0/0/534/1102/534/0/60/0/ae1c490_21619-1ygx21p.86sy4g3nmi.png)

L'abonnement, nouvelle frontière de la consommation ? Son territoire s'étend du moins à grande vitesse et à tous les secteurs. Aujourd'hui, « tous les achats du quotidien et les belles habitudes se prêtent à l'abonnement ».../...

Jeremy Rifkin ne s'était pas trompé en prophétisant que « la plupart des biens et équipements coûteux » seraient à l'avenir fournis « sous forme de bail à court terme, de location, de droit d'adhésion et autres types de services ».../...

Dans le monde du numérique, en revanche, en quête depuis quinze ans de la meilleure façon de faire payer les contenus par les utilisateurs, on pense tenir enfin la martingale. La beauté du modèle est décrite par le menu dans les livres de marketing et d'économie. Grâce aux promotions, l'abonnement dissout la douleur à payer et le client a ensuite une impression de gratuité lorsqu'il consomme .../...

Les revenus sont très prédictibles, les investissements futurs bien calibrés.../...Un des meilleurs exemples de la vertueuse « courbe en J » des revenus est Netflix. Fin juin, la plateforme affichait 99 millions d'abonnés payants, soit 19,1 millions de plus qu'un an plus tôt. Dans l'industrie musicale, le streaming a rapporté autant que la vente de disques en 2016 – une première. « Les gens sont prêts à payer si l'offre paraît illimitée », analyse l'économiste de la culture et du numérique Françoise Benhamou

Plus de 130 000 abonnés numériques au « Monde ».

Les journaux ont à leur tour réalisé qu'il serait plus rentable d'utiliser les données sur leurs lecteurs pour en faire de fidèles abonnés plutôt que de courir en permanence après la publicité, largement captée par Google et Facebook. Le New York Times tire déjà 20,3 % de ses revenus de l'abonnement numérique.

En France, « seulement deux quotidiens dépassent les 130 000 purs abonnés numériques, Mediapart et Le Monde, mais la progression, selon les titres, atteint 10 % à 30 % par an », précise Emmanuel Parody, directeur des rédactions de Mind Média. .../...

En quelques années, l'abonnement est ainsi devenu « un sujet pour tout le monde », se réjouit David Azoulay, le fondateur de ZiQy, une société de gestion d'abonnements, qui dit avoir vu défiler 25 entreprises du CAC 40, impatientes de connaître en direct leurs clients. Les technologies de l'information le permettent. .../...

« Aucune proposition n'est aussi large qu'Amazon Prime sur le marché ; on n'a plus aucune raison de ne pas s'abonner », regrette l'entrepreneur et banquier d'affaires Patrick Robin. .../...D'ici à la fin de cette année, un ménage sur deux pourrait être abonné à Amazon Prime aux Etats-Unis, selon des analystes. En France, le chiffre de 4 à 6 millions d'adhérents circule. Pas de répit dans cette chasse aux abonnés, qui reste ouverte, grâce à l'Internet, jour et nuit et sept jours sur sept.

### ***Ce modèle économique a toujours été celui d'Artprice***

**Ce modèle économique a toujours été celui d'Artprice qui confirme que cette orientation mondiale de consommation aura mécaniquement un effet violent sur son cours, car avoir 17 ans d'avance, pas une seule dette, aucune augmentation de capital, un résultat bénéficiaire depuis plusieurs années, le tout en position incontestable de Leader Mondial ne peut qu'être apprécié très favorablement par les marchés et les actionnaires.**

Pour rappel l'article du journaliste Eric Treguier dans Challenges où le Business Model de Jeremy Rifkin était le credo d'Artprice. Le titre :

**Thierry Ehrmann fait la révolution... avec Internet en juillet 2001 (soit il y a 16 ans).**

.../...thierry Ehrmann manie les paradoxes avec une parfaite aisance. Il en joue, même. Cette étoile montante de la nouvelle économie, qui a soutenu activement Gérard Collomb, le nouveau maire socialiste de Lyon, n'est pas gêné d'avoir le nom de Bernard Arnault - un homme de gauche qui s'ignore, selon lui - désormais accolé à celui de sa société, Artprice.com, depuis que le patron de LVMH s'est invité au capital.

Chez lui, l'enracinement à gauche est génétique. Son père polytechnicien et industriel déjà, était réputé pour ses idées progressistes dans une ville conservatrice. Lui a tout simplement l'impression d'être au cœur d'une révolution en marche : celle de l'Internet. « *Révolution, au sens marxiste du terme* précise-t-il, *ébranlant la société comme hier l'imprimerie ou la machine à vapeur.* » Sauf que, cette fois, l'argent n'est pas un facteur discriminant. « *Les nouvelles technologies coûtent très peu cher. Du coup, on va assister à une redistribution complète des richesses.* » .../...

L'histoire commence en 1987 avec la création du groupe Serveur. « *Serveur, du latin servir qui signifie être soumis, explique-t-il. Mais l'esclave s'affranchit.* » Une de ses premières contributions à l'émancipation humaine a été de mettre en ligne de multiples banques de données juridiques, judiciaires et économiques, d'abord via le Minitel.../...

Puis est arrivé Internet. Un formidable accélérateur. En 1994, il crée Artprice.com, une base de données qui met à jour quotidiennement les cotes de plus de un million d'artistes dans le monde.

Intarissable sur le Net, Thierry Ehrmann y voit un média anarchique et subversif qui est en train de bouleverser les règles du capitalisme. Et de citer Jeremy Rifkin et l'Age de l'accès :

« *Dans les nouveaux modèles comptables de l'économie en réseau, le patrimoine matériel va peu à peu passer de la colonne des actifs à celle des passifs [...] tandis que les formes incorporables du capital seront de plus en plus enregistrées en tant qu'actifs.* » L'Age de l'accès passe par l'abandon de la propriété à l'abonnement payant de services numériques en ligne comme Artprice.

Copyright ©2001 Challenges [www.artprice.com](http://www.artprice.com) Copyright thierry Ehrmann 1987/2017

### ***A propos d'Artprice :***

Artprice est cotée sur Eurolist by Euronext Paris, SRD long only et Euroclear : 7478 - Bloomberg : PRC - Reuters : ARTF.

Artprice est le Leader mondial des banques de données sur la cotation et les indices de l'Art avec plus de 30 millions d'indices et résultats de ventes couvrant plus de 657 000 Artistes. Artprice Images® permet un accès illimité au plus grand fonds du Marché de l'Art au monde, bibliothèque constituée de 126 millions d'images ou gravures d'oeuvres d'Art de 1700 à nos jours commentées par ses historiens.

Artprice enrichit en permanence ses banques de données en provenance de 6300 Maisons de Ventes et publie en continu les tendances du Marché de l'Art pour les principales agences et 7200 titres de presse dans le monde. Artprice met à la disposition de ses 4,5 millions de membres (members log in), les annonces déposées par ses Membres, qui constituent désormais la première Place de Marché Normalisée® mondiale pour acheter et vendre des œuvres d'Art à prix fixe ou aux enchères (enchères réglementées par les alinéas 2 et 3 de l'article L 321.3 du code du commerce). Artprice labellisée par le BPI développe son projet de Blockchain sur le Marché de l'Art.

Le Rapport Annuel Artprice du Marché de l'Art mondial 2016 publié en mars 2017 : <https://fr.artprice.com/artprice-reports/le-marche-de-lart-en-2016>

Le rapport du Marché de l'Art Contemporain 2016 d'Artprice est accessible gratuitement : <https://fr.artprice.com/artprice-reports/le-marche-de-lart-contemporain-2016>

Communiqué d'ARTE : A la tête de La Demeure du Chaos/ Abode of Chaos dixit "The New York Times", thierry Ehrmann, artiste et fondateur d'Artprice dévoile en 9 épisodes les rouages des plus gros esclandres de l'art contemporain, qui garantissent à coup sûr des expositions blockbusters <http://creative.arte.tv/fr/artscandale>

Sommaire des communiqués d'Artprice :

[http://serveur.serveur.com/press\\_release/pressreleasefr.htm](http://serveur.serveur.com/press_release/pressreleasefr.htm) et <https://twitter.com/artpricedotcom>

Suivre en temps réel toute l'actualité du Marché de l'Art avec Artprice sur Facebook, Google+ et principalement sur

Twitter: <https://twitter.com/artpricedotcom> & <https://twitter.com/artmarketdotcom>

<https://www.facebook.com/artpricedotcom> & <https://plus.google.com/+Artpricedotcom/posts>

<http://artmarketinsight.wordpress.com/>

Découvrir l'alchimie et l'univers d'Artprice <http://web.artprice.com/video> dont le siège social est le célèbre Musée d'art contemporain Abode of Chaos / Demeure du Chaos <http://goo.gl/zJssd> <https://vimeo.com/124643720>

Musée d'Art Contemporain siège social d'Artprice:

<https://www.facebook.com/la.demeure.du.chaos.theabodeofchaos999>

Contact [ir@artprice.com](mailto:ir@artprice.com)