

Date : 25/10/2006

Source : Le Journal du Net

Auteur : Guillaume DEVAUX

LeJournalduNet

Eyeka met du Web 2.0 dans les mobiles

Eyeka veut transposer le succès des sites communautaires à l'univers du mobile. La jeune pousse distribue une plate-forme en marque blanche qui permettra aux mobinautes de partager photos et vidéos.

Il n'y a pas de raison pour que le Web 2.0 n'investisse pas également le téléphone mobile. Certes, les débits ne permettent pas encore de proposer des équivalents mobiles aux YouTube et autres Flickr, mais ce n'est pas ce qui risque de décourager Gilles Babinet, bien au contraire. Avec Musiwave, cet entrepreneur en série entrainé en 2000 sur un marché de la musique sur portable alors balbutiant et sur lequel les premières barrières technologiques ne seront franchies que un an plus tard. Il a depuis revendu Musiwave pour 100 millions d'euros (lire l'article du 25/09/2005) et s'apprête aujourd'hui à réitérer l'aventure en lançant Eyeka. La start-up distribue une plate-forme de sites communautaires mobiles qui seront enrichis, par les utilisateurs, de contenus photos et vidéos inédits.

"Nous proposons un service qui repose sur des technologies qui ne sont pas encore matures mais qui offre un haut potentiel en cas de réussite" explique Gille Babinet, fondateur et directeur de Eyeka. Il devra en effet attendre la généralisation de la 3G et du HSDPA pour offrir un service confortable aux futurs utilisateurs de son réseau social mobile. L'ambition d'Eyeka est de fournir une plate-forme de partage communautaire de photos et de vidéos, des contenus lourds qui nécessitent des débits rapides et des terminaux compatibles.

La plate-forme sera vendue en marque blanche à des acteurs télécoms : opérateurs, MVNO ou portails, qui se chargeront de sa commercialisation. Les utilisateurs du service seront ainsi en mesure de partager instantanément leurs photographies ou leurs films avec l'ensemble de la communauté sur le modèle de Flickr ou YouTube. Une application qui tombera à point nommé pour permettre aux opérateurs d'inciter leurs abonnés à utiliser et ainsi rentabiliser les réseaux de nouvelle génération.

"Nous offrons aux opérateurs une opportunité de proposer un service innovant et de le monétiser", précise Gille Babinet. Le modèle économique repose sur la vente de contenus B2B dans une logique d'agence. Les photos et vidéos prises sur le fait par les mobinautes seront ensuite proposées par exemple aux médias. Les opérateurs peuvent ensuite rémunérer Eyeka à la commission sur chaque vente ou au forfait pour une utilisation globale de la plate-forme.

Eyeka compte pour le moment une vingtaine de collaborateurs et s'apprête à signer son premier contrat. "La vente d'une première plate-forme sera conclue d'ici quelques semaines", confie Gilles Babinet. Ce premier lancement pourrait intervenir à l'étranger. Une internationalisation que recherche d'ailleurs le fondateur de la société : "il s'agit de notre principal objectif. Nous visons d'abord l'Europe, puis l'Asie et enfin les Etats-Unis".

Pour se donner les moyens de cette internationalisation rapide, Eyeka, qui n'est âgé que de quelques mois, a déjà réalisé une première levée de fonds de quatre millions d'euros auprès de Ventech Capital et DN Capital. Eyeka vise l'équilibre opérationnel pour 2008 avec le support de "plusieurs dizaines de milliers d'utilisateurs dans le monde", conclut Gilles Babinet.

Lien direct : <http://www.journaldunet.com/0610/061025-eyeka.shtml>