

oodrive Trusted Cloud Solutions ET SI LE DIGITAL RÉVOLUTIONNAIT AUSSI VOS CONSEILS D'ADMINISTRATION ? Découvrez BoardNox

ZDNET.FR SUR LINKEDIN - Rejoignez le Club des professionnels et décideurs de l'IT

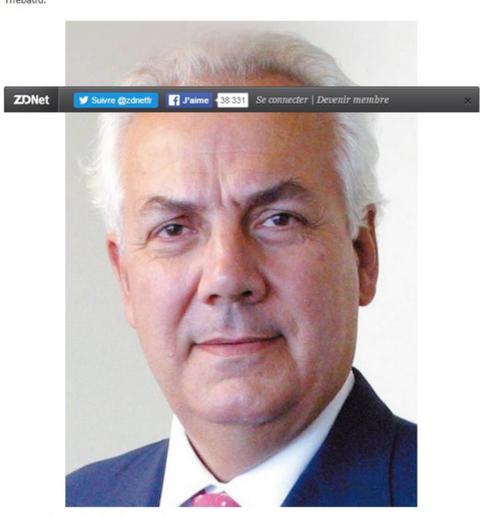
publicité ZDNet.fr > Blogs > Digital Home Révolution > Xandrie reprend Qobuz et affirme ses ambitions digitales >

# Xandrie reprend Qobuz et affirme ses ambitions digitales

Interview : Denis Thébaud, le PDG de Xandrie, explique la stratégie de son groupe suite au rachat de la plateforme musicale française Qobuz. Un entretien exclusif pour mieux comprendre les ambitions digitales de ce nouvel acteur de l'écosystème numérique français.

Par Pascal Lechevallier pour Digital Home Révolution | Mardi 05 Janvier 2016

Denis Thébaud est une figure incontournable du divertissement en France. Depuis 1983, sa société Innelec Multimédia a été l'un des partenaires stratégiques de tous les éditeurs de jeux vidéo, des éditeurs vidéo et des fabricants de consoles et d'accessoires. Conscient de l'évolution du marché multimédia et de l'inévitable perte de terrain des supports physiques, Denis Thébaud a engagé la transformation numérique de son groupe à travers la création d'une nouvelle structure baptisée Xandrie. Depuis maintenant 3 ans, il travaille à la construction d'un nouvel acteur du secteur, à la fois avec une vision de son marché et une réelle ambition numérique. Xandrie est sous le feu des projecteurs depuis le rachat de Qobuz, la plateforme musicale haute-fidélité. Interview de Denis Thébaud.



Denis Thébaud, PDG de Xandrie - D.R.

## Digital Home Revolution : Pouvez-vous nous expliquer ce qui vous a amené à racheter Qobuz ?

Denis Thébaud - C'est assez simple, l'objectif de XANDRIE est de devenir le spécialiste de la culture et du divertissement digital. QOBUZ était à reprendre à bref délai et il y avait une adéquation parfaite avec notre projet, et ce qui nous a décidé c'est le service de unique de musique haute-fidélité, le lien très fort avec les clients, l'extrême motivation des équipes de QOBUZ et du cofondateur M. YRIESEL.

xandrie NOS MARQUES allbrary qobuz POURQUOI XANDRIE S'APPELLE XANDRIE ?

## DHR : Quelle vision stratégique du marché du divertissement dématérialisé avez-vous, compte tenu de votre expérience de la distribution physique avec Innelec Multimédia ?

D.T. : C'est une autre dimension beaucoup plus vaste, avec le digital on adresse un marché mondial, les stocks ne sont pas limités à une capacité de stockage ou de financement, nous pouvons avoir une connaissance et une relation très intimes avec notre client final et puis grâce à Internet les résultats des actions sont visibles immédiatement. C'est extrêmement satisfaisant. J'ajouterais enfin, que cela permet de faire éclore de nouveaux talents grâce à l'autoédition.

## DHR : Xandrie a une expérience des offres à la demande avec Allbrary, pouvez-vous nous expliquer en quoi consiste l'offre d'Allbrary ?

D.T. : ALLBRARY se veut « la Première bibliothèque digitale » au-delà des produits que nous commençons à proposer : jeux, logiciels, livres, film, création digitale, partitions musicales et bientôt presse et magazine et musique. C'est donc l'usage qui prime avec ALLBRARY. Dans un seul lien avec une seule interface, pouvoir acquérir, consulter, ranger, importer tous ses contenus digitaux. En fait nous avons pris le parti pris de la simplicité pour que l'utilisateur puisse utiliser sa bibliothèque ALLBRARY chez lui ou en mobilité sur PC, terminal Android et bientôt IOS. Le ALLBRARY d'aujourd'hui n'est qu'une première version beta. L'ampleur de notre projet et son intérêt se découvriront progressivement quand nous aurons pu matérialiser nos idées.

allbrary.com interface showing search bar, categories (EBOOKS, JEUX VIDÉO, etc.), and a 'HAPPY NEW YEAR 2016' banner.

## D.H.R. : Quels sont selon vous les atouts de Qobuz que vous venez de racheter dans l'univers très concurrentiel de la musique en streaming ?

D.T. : Le premier atout de QOBUZ est d'avoir été le premier à promouvoir la qualité sans concession « qualité hires haute résolution », ce qui est extrêmement important pour les artistes, les maisons de disques et la clientèle qui découvre et apprécie de plus en plus la musique haute-fidélité, spécialement quand l'équipement HiFi est à la hauteur et là nous sommes bien aidés par les grands fabricants que sont par exemple : SONY, SOWOS, DEVALETT, etc. Le deuxième atout, c'est le potentiel à l'international, nous sommes appréciés et connus par une bonne partie de la clientèle française qui apprécie la musique haute-fidélité, par opposition à la simple qualité MP3. Cela veut dire que nous pouvons, à l'international, dupliquer ce qui a été fait en France en commençant par accentuer nos efforts sur les pays anglophones et germanophones en Europe. Enfin, le troisième atout de QOBUZ c'est d'offrir le téléchargement, donc la possession de sa musique, les services purement de streaming ne le permettent pas, vous n'êtes plus abonnés vous perdez tout.

## D.H.R. : Quelles synergies comptez-vous mettre en place entre Allbrary et Qobuz ?

D.T. : Nous partageons la même ambition, nous nous adresserons sans doute à des cibles différentes mais nous mutualiserons les moyens tels que le système d'information, le sourcing et le pôle administratif et financier ; ALLBRARY et QOBUZ joueront chacun leur partition avec beaucoup d'instruments en commun.

## D.H.R. : Livres, Logiciels, jeux vidéo, musique, avez-vous des projets en ce qui concerne la VOD ou la SVOD ?

D.T. : Chez ALLBRARY, nous avons déjà ouvert un service de VOD en beta pour le marché français. Notre intention est d'ouvrir la SVOD et le téléchargement définitif progressivement partout dans le monde en concluant des accords avec des agrégateurs puissants et bien introduits dans chaque territoire.

## D.H.R. : Quels sont projets pour Qobuz en 2016 ? Renforcement du catalogue, international ? Des partenariats ?

D.T. : Nous avons repris QOBUZ le 29 Décembre, il faut nous laisser un peu de temps pour établir nos priorités mais elles seront clairement d'offrir plus à notre clientèle en terme de qualité d'écoute et aussi d'usage.

qobuz.com interface showing a 'Bienvenue chez Qobuz' banner with a family scene and navigation tabs.

Twitter: @PLechevallier

Sujet: Musique, Vidéo, Multimédia, VOD

A propos de Pascal Lechevallier: Spécialiste de la dématérialisation et des médias, Pascal Lechevallier effectue une veille permanente du marché, des acteurs, des services, des innovations et des comportements qui contribuent à construire le Digital Living Room.

### Nous vous recommandons

Recommendations: Samsung lance la production de RAM à 128 Go, Défiscalisation: l'astuce des cadres pour effacer leurs impôts, France: les dirigeants de PME/ETI désertent les réseaux sociaux, Le classement des mutuelles et assurances santé en 2015.

### Contenus partenaires

Partner content: Bienvenue dans l'entreprise sans fil, Migration Cloud: du PRA au Cloud hybride, les scénarios à la carte, Renouveau de parc: combien allez-vous gagner?, Test: votre entreprise est-elle prête pour le BYOD?

Réagissez à l'article

Connectez vous ou Enregistrez-vous pour rejoindre la discussion

Heureux en tant qu'abonné Qobuz (et étonné par ce rebondissement de l'histoire) de retrouver Innelec et Denis Thébaud plus de 30 ans après l'avoir croisé dans l'aventure de l'ouverture du marché du jeu vidéo en France, sur les premiers ordinateurs 8 bits, quand avec Bertrand Brocard j'avais créé Cobra Soft. Bon travail pour continuer le développement de Qobuz, Monsieur Thébaud. Gilles Bertin

publicité MAISONS 2016 20 FORTS SANS FRAIS

Footer: Derniers articles, Autour de ZDNet, Services, CUP Interactive

publicité E.Leclerc Multimédia RETRAIT GRATUIT EN MAGASIN OU LIVRAISON À DOMICILE

Sondage: Avez-vous migré sous Windows 10? Oui, Oui mais je me sens forcé par Microsoft, Non, je le ferai plus tard, Non, je n'ai pas l'intention de migrer

A la une de ZDNet: Dernières news, Les plus lues

ZDNet.fr 38 331 membres J'aime ZDNet.fr

publicité AIRFRANCE KLM Avec la Carte AIR FRANCE KLM AMERICAN EXPRESS GOLD Recevez 6 000 Miles de bienvenue\*

Le meilleur de ZDNet, chez vous Newsletters ZDNet

Powercenter DELL LA REVUE DE L'IT Comment partager son wifi en toute sécurité

Table: Actu des sociétés (AMD, Acer, Apple, Asus, Bouygues Telecoms, Cisco, Dell, Facebook, Free - illad, Google, HP, HTC, IBM, Intel, Microsoft, Nokia, Oracle, Orange, RIM - BlackBerry, SAP, SFR, Samsung, Sony, Twitter, VMware, Yahoo!)

Les news les plus populaires: Chronologie des Médias: hausse alerte, Apple va réduire sa production d'iPhone 6S et..., Le français Abas tendra la corde pour le rachat...