



Le marché de la billetterie

Nouveaux entrants, solutions 360°, Big Data : enjeux et perspectives à l'horizon 2017

Le groupe **Xerfi** vient de publier une étude exclusive sur le marché de la billetterie. Comme chaque titre de la collection **Xerfi Research**, elle décrypte les évolutions de l'activité et du jeu concurrentiel à travers une analyse détaillée des déterminants du marché, des facteurs de mutation de l'offre et de la demande ainsi que des axes de développement des opérateurs. Une attention toute particulière a été accordée aux prévisions d'activité à court et moyen termes.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information, stimuler votre réflexion et préparer vos décisions. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette ou de vous rendre directement sur notre site internet pour la télécharger immédiatement.

Vincent Desruelles
Directeur d'études
Xerfi France

Le marché de la billetterie Nouveaux entrants, solutions 360°, Big Data : enjeux et perspectives à l'horizon 2017

La dématérialisation bouleverse les schémas traditionnels

La billetterie tire pleinement parti de la bonne santé du spectacle vivant. Sans compter que le numérique multiplie les opportunités d'innovation et de croissance pour les acteurs en place comme pour les nouveaux entrants. Si les trois opérateurs historiques France Billet (Fnac), Digitick (Vivendi) et Ticketmaster France (Live Nation) dominent toujours le marché, les producteurs de spectacles disposent aujourd'hui d'un large éventail de solutions : recours à des solutions en self-service, réinternalisation de la billetterie, etc. La dématérialisation a en effet ouvert de nouvelles possibilités en termes de CRM et marketing, notamment grâce au *Big Data*, et ouvert la voie aux solutions 360° incluant billetterie, marketing et *cashless* (paiement sans contact sur site). **Dans ce contexte, quelles sont les motivations des nouveaux entrants dans le secteur, majors comme *start-up* ? Quelles sont les perspectives de croissance du marché d'ici 2017 ?**

Les points clés de l'étude

- **L'analyse du marché et notre scénario prévisionnel à l'horizon 2017**
Baromètre Xerfi sur l'activité des spécialistes de la distribution en ligne, indicateur de fréquentation des lieux de spectacles et divertissement, moteurs et freins du secteur à moyen terme
- **Les axes de développement et les grands enjeux du secteur**
L'évolution des distributeurs en ligne vers plus de services aux clients (mobilité, élargissement de l'offre, etc.) ; la refonte de l'offre BtoB vers des services incluant *self*-billetterie, marketing et *cashless* ; la prise en compte du *Big Data* dans les politiques CRM et les enjeux autour de l'*open data*, etc.
- **Tous les chiffres et éléments pour comprendre l'environnement du marché**
L'essentiel des données sur le spectacle vivant (nombre de spectacles, fréquentation et recettes), les parcs de loisirs, les stades, les musées, activité des opérateurs du spectacle vivant (gestion de salles, activités de soutien, etc.)
- **L'évolution du paysage concurrentiel et le panorama des forces en présence**
Analyse concurrentielle par segment de marché (distributeurs et prestataires techniques), forces en présence par segment, fiches d'identité de 12 acteurs clés et bilan économique et financier des 18 premiers opérateurs du secteur.

Téléchargez
immédiatement
cette étude sur
www.xerfi.com

avec le code étude
5SME52



« Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Research vous propose des études approfondies sur une sélection de secteurs et marchés clés de l'économie française. Chaque titre poursuit un double objectif : dresser un panorama complet du paysage concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

Nos prévisions

En plus d'une analyse complète du marché, Xerfi vous propose ses prévisions exclusives sur l'activité des spécialistes français de la billetterie à l'horizon 2017. Celles-ci reposent sur une méthodologie rigoureuse prenant en compte : l'évolution de la demande, le contexte concurrentiel et les mutations de l'offre. Pour mesurer l'impact de ces différents éléments, Xerfi a construit un baromètre d'activité exclusif sur la base d'un échantillon représentatif de spécialistes français de la billetterie en ligne.

Table des matières et contenu de l'étude

0. LA SYNTHÈSE & LES CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse attire l'attention du lecteur sur les conséquences de la modification de l'environnement économique, les tendances majeures de la vie du secteur, les évolutions prévisibles, en tirant parti de l'ensemble des analyses sur les perspectives du marché et des stratégies des opérateurs.

1. L'ANALYSE ET LES PERSPECTIVES DU MARCHÉ DE LA BILLETTERIE

1. LES DÉTERMINANTS DU MARCHÉ

- Les principaux déterminants du marché de la billetterie

2. L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ JUSQU'EN 2014

- A retenir
- L'évolution des déterminants
- L'indicateur de fréquentation des lieux de spectacles et divertissement
- Le baromètre d'activité des distributeurs en ligne (2010-2014)

3. LE SCÉNARIO PRÉVISIONNEL À L'HORIZON 2017

- A retenir
- L'évolution des déterminants
- Le baromètre d'activité des distributeurs en ligne
- Les opportunités et menaces à moyen terme

2. L'ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT DU MARCHÉ DE LA BILLETTERIE

1. L'ANALYSE DES MOTEURS ET FREINS STRUCTURELS

- L'analyse PESTEL

2. LES TENDANCES DANS LE SPECTACLE VIVANT

- La typologie des salles de spectacle et lieux d'événements
- Le nombre de représentations (2005-2014)
- Le nombre d'entrées (2005-2014)
- Les recettes du spectacle vivant (2005-2014)

3. LA FRÉQUENTATION DES MUSÉES, STADES ET PARCS DE LOISIRS

- La fréquentation des parcs de loisirs (2005-2014)
- La fréquentation des stades de football de Ligue 1 (2005/2006-2014/2015)
- La fréquentation des musées et expositions

4. L'ACTIVITÉ DANS LES MÉTIERS DU SPECTACLE VIVANT

- Le chiffre d'affaires de la gestion de salles de spectacles, les arts du spectacle vivant et les activités de soutien (2005-2014)

5. LA RÉGLEMENTATION

- La reconnaissance du billet virtuel et autres principaux éléments de réglementation

6. L'ÉVOLUTION DE LA DEMANDE ET DES ATTENTES DES MÉNAGES

- Le consommateur connecté (population d'internautes, mobinautes et tablonauts)
- La montée en puissance du digital : les terminaux mobiles
- L'évolution du pouvoir d'achat (2005-2015)

3. LA STRUCTURE CONCURRENTIELLE ET LES FORCES EN PRÉSENCE

1. LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DANS LE SECTEUR

- Les profils d'opérateurs et les modes de rémunération

2. L'ÉVOLUTION DU PAYSAGE CONCURRENTIEL ET LES FORCES EN PRÉSENCE

- Les opérations de croissance externe depuis 2008
- Les distributeurs en ligne : les forces en présence
- La constitution de groupes intégrés sur la filière du spectacle vivant
- Les synergies entre les segments de la filière spectacle vivant
- Les acteurs de la self billetterie et les autres nouveaux acteurs (*cashless*, etc.)
- Les acteurs de l'édition de logiciels
- La distribution physique de billets

3. L'ANALYSE CONCURRENTIELLE

- Vue d'ensemble des rapports de force dans la distribution et les prestataires de services
- L'analyse concurrentielle par grands segments
- La réinternalisation des services de billetterie, un substitut de plus en plus accessible

Le jeu concurrentiel

Dans cette étude, vous trouverez une analyse détaillée du paysage concurrentiel actuel et à venir sur le marché français. Si les principaux distributeurs en ligne (France Billet, Digitick, Ticketmaster France) occupent aujourd'hui une position dominante, ils sont challengés par de nouveaux acteurs comme Billetreduc et les opérateurs de *self*-billetterie (Weezevent, Evenbrite). Des groupes de médias (Lagardère) ou du e-commerce (Vente-privée) cherchent également à se positionner sur l'ensemble de la filière et concurrencer les acteurs traditionnels.

Les axes de développement

Pour compléter l'analyse, les experts de Xerfi ont décrypté les principaux axes de développement dans le secteur. Outre l'évolution de l'offre vers plus de mobilité et l'ouverture à de nouveaux marchés (touristes étrangers), les principales évolutions sont liées à la dématérialisation : prise en compte du *Big Data* dans les politiques marketing, émergence des *self*-billetterie, solutions *cashless*. Demain, les principaux enjeux porteront sur le partage des données et de la mise en place du *yield management*.

4. L'ÉVOLUTION DE L'OFFRE

1. LA REFONTE DE L'OFFRE BTOC

- La refonte des sites et les nouvelles offres en mobilité
- Les services à l'international
- Les services de revente

2. L'ÉVOLUTION VERS DES OFFRES 360°

- Le développement des *self*-billetteries
- Les solutions *cashless*
- Vers une généralisation des offres 360° ?

3. LES ÉVOLUTIONS À VENIR

- Les enjeux globaux du *Big Data* dans l'entreprise
- Le *Big Data* dans la billetterie : implications et freins
- L'enjeu du partage des données et l'*open data*
- L'esquisse de politiques CRM ambitieuses
- Le *yield management* appliqué à la billetterie

5. LES FICHES D'IDENTITÉ DES ACTEURS

1. **LES DISTRIBUTEURS DE BILLETS** : Fnac / France Billet, Live Nation / Ticketmaster France, Vivendi / Digitick, Vente-privée / Weezevent, A vos billets, Lagardère / Billetreduc, Ticketac, Eventim France

2. **LES SERVICES DE SELF BILLETTERIE** : Eventbrite, Xing Events

3. **LES ÉDITEURS DE LOGICIELS DE BILLETTERIE** : Best Union / IREC, Rodrigue

6. LES INDICATEURS ÉCONOMIQUES ET FINANCIERS DES ENTREPRISES

Cette partie vous propose de mesurer, situer et comparer les performances de 18 opérateurs du secteur à travers :

- les fiches synthétiques de chacune des sociétés : informations générales, données de gestion et performances financières sous forme de graphiques et tableaux, positionnement sectoriel de la société ;
- les tableaux comparatifs des 18 opérateurs selon 5 indicateurs clés.

Les données présentées portent sur la période 2009-2013, selon la disponibilité des comptes. 72% des comptes non consolidés 2013 des sociétés étaient disponibles au moment de la publication de l'étude.

LES PRINCIPAUX ACTEURS CITES DANS L'ÉTUDE

- | | |
|-----------------------------|---------------------------------|
| • A VOS BILLETS | • KOALITICK |
| • AGIIRS | • LAGARDERE |
| • ART TICK | • LE POT COMMUN (LA TICKETERIE) |
| • BANDSQUARE | • LIVE NATION |
| • BEST UNION | • MOXITY |
| • BILLETNET | • MYTICKET |
| • BILLETREDUC | • NEMOPAY |
| • BILLETTERIES OUVERTES | • PAYINTECH (MYBEE) |
| • CHEYENNE PRODUCTION | • PLACEMINUTE |
| • CONTREMARQUE | • PROMOTHEATRE |
| • CULTURA | • REDTAAAG |
| • DIGITICK | • RODRIGUE |
| • ECLA | • SATORI |
| • ENKIEA SOLUTIONS | • SECUTIX |
| • ESPACE CULTUREL LECLERC | • SEZAM LABS |
| • ESPACE U CULTURE | • SIRIUS |
| • ESPACE-TEMPS | • STAGE ENTERTAINMENT |
| • EVENIUM | • TECH'4'TEAM |
| • EVENTBRITE | • THEATREONLINE |
| • EVENTIM FRANCE | • TICK&LIVE |
| • FESTIK | • TICKET CHRONO |
| • FIMALAC | • TICKET MASTER FRANCE |
| • FNAC | • TICKETAC |
| • FNAC SPECTACLES | • TICKETLIB |
| • FRANCE BILLET | • TIXOS |
| • FURET DU NORD | • TOP BILLET |
| • GERARD DROUOT PRODUCTIONS | • VIVENDI |
| • IREC | |

LES SOCIÉTÉS DONT LES COMPTES SONT TRAITÉS DANS L'ÉTUDE

- | | |
|-------------------------|--------------------|
| • 123BILLETS | • ENKIEA SOLUTIONS |
| • A VOS BILLETS | • EVENIUM |
| • AGIIRS INFORMATIQUE | • FRANCE BILLET |
| • ALCION | • IREC |
| • BILLETTERIES OUVERTES | • MYTICKET |
| • CONTACT SPECTACLE | • RODRIGUE |
| • CONTREMARQUE | • SECUTIX |
| • CTS EVENTIM FRANCE | • TICK & LIVE |
| • DIGITICK | • TIXOS |

Le groupe Xerfi a puisé dans son expertise et sa passion pour la connaissance économique et sectorielle, un savoir-faire unique pour comprendre le monde économique. Par ses compétences professionnelles, sa liberté éditoriale, son ouverture intellectuelle, Xerfi apporte aux acteurs de l'économie des analyses et synthèses opérationnelles sur les évolutions sectorielles, les stratégies des entreprises, leur environnement international.

- **La mutation de la filière du spectacle vivant**
L'intégration dans la chaîne de valeur numérique : enjeux et business models
(4COM16, juin 2014)
- **Le marché de la musique enregistrée**
Analyse du marché, forces en présence et prévisions 2016
(5DIS14, juillet 2015)

Retrouvez sur le site xerfi.com le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises.

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT, COMMANDEZ** directement sur : **XERFI.COM**

- ➊ Rentrez le code **5SME52** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ➋ Achetez l'étude directement en ligne par carte bancaire
- ➌ Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISEES** (présentation, conférence, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

BON DE COMMANDE

Réf : **5SME52 / SPE / INT**

A renvoyer à
Xerfi - 13-15, rue de Calais - 75009 Paris
Mail : commande@xerfi.fr - Fax : **01 42 81 42 14**

Le marché de la billetterie

Nouveaux entrants, solutions 360°, *Big Data* :
enjeux et perspectives à l'horizon 2017

Choisissez le mode d'expédition du rapport commandé (cocher la bonne case) :

(TVA 5,5% pour le papier et TVA 20,0% pour les versions électroniques)

<input type="checkbox"/> en version papier-classeur (envoi par la poste) :	1 600 EUR HT	1 688,00 TTC
<input type="checkbox"/> en version électronique (fichier pdf) :	1 600 EUR HT	1 920,00 TTC
<input type="checkbox"/> les deux versions (électronique + classeur) :	2 000 EUR HT	2 400,00 TTC

A renseigner (en majuscules) :

Société :	Siret :
Nom & prénom :	Fonction :
Adresse :	
Code postal :	Ville :
Téléphone :	E-Mail :

TVA intracommunautaire pour les achats hors de France :

Tarifs valables jusqu'au 31/07/2016. Facture avec la livraison.

Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture.

En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.

Mode de règlement choisi :

- chèque ci-joint
- dès réception de l'étude et de la facture

Date, Signature et Cachet :