

La plateforme française de streaming Molotov se lance en Afrique

La plateforme française de télévision en ligne sort de l'Hexagone. Elle vient d'annoncer l'arrivée de son service dans sept pays africains francophones. Le calme après la tempête?

Temps de lecture : minute

13 janvier 2021

"La Côte d'Ivoire a été lancée il y a trois semaines, générant déjà plusieurs dizaines de milliers d'abonnés payants. Suivront le Sénégal courant janvier, le Cameroun en février, le Burkina Faso en mars, la Tunisie en avril, puis la Guinée et la République Démocratique du Congo". Dans un communiqué, la startup française Molotov annonce son déploiement en dehors de l'Hexagone. Son service permet de visionner des programmes de télévision en ligne via une application, sur des téléviseurs ou d'autres écrans.

Cofondée en 2016 par Jean-David Blanc, à l'origine du site Allociné, Pierre Lescure, ancien président de Canal+, et Jean-Marc Denoual, la plateforme diffusera d'abord *"une quinzaine de chaînes linéaires locales"* africaines puis *"une trentaine d'ici au printemps"* et *"des programmes en replay et à la demande"*. Ses utilisateurs africains auront aussi accès au nouveau service Mango, de vidéo à la demande gratuit, financé par la publicité (AVoD).

Cap sur l'Europe, l'Amérique du Sud et l'Asie

L'ambition de Molotov ne s'arrête pas là. Elle annonce aussi vouloir

s'installer dans le reste de l'Afrique francophone "*dans le courant du semestre*" , puis en Europe, en Amérique du Sud et en Asie. En Afrique francophone, la monétisation de l'offre payante s'appuiera sur le fournisseur de solutions de paiement Digital Virgo, permettant un paiement à la journée via l'opérateur mobile.

"Molotov aide d'une part les téléspectateurs à découvrir de nouveaux contenus, mais fournit également aux éditeurs, chaînes et services SVoD la possibilité d'être facilement découverts et plus fréquemment utilisés" , a déclaré Jean-David Blanc dans le communiqué. La plateforme revendique 13 millions d'utilisateurs dont quelque 200 000 abonnés payants. Son offre de base gratuite permet de visionner les chaînes et programmes non-linéaires sur télévision connectée, mobile ou ordinateur.



À lire aussi

Les acteurs français du streaming peuvent-ils s'imposer face à la concurrence américaine ?

Cette internationalisation marque-t-elle un signe de mieux pour la startup? En effet, les coups durs ont été nombreux ces dernières années. Après une tentative de rachat échouée par Altice en 2019, Molotov a bénéficié d'un plan de financement d'urgence. 40 millions d'euros ont alors renfloué ses caisses, dont 30 millions apportés par Xavier Niel et 10 par Idinvest Partners. Arrivés à la rescousse, ces deux acteurs avaient donc pris 40% du capital de l'entreprise.

Parallèlement, la plateforme est en conflit avec TF1 et M6. En février dernier, Molotov déposait plainte contre ces derniers devant l'autorité de la concurrence pour "*abus de position et entente*", concernant la création par TF1, M6 et France TV de la plateforme de rediffusion Salto. Fait qu'ont démenti ces derniers, soulignant le caractère payant de leur outil. Un combat qui fait rage et n'a cessé depuis.

De nouvelles offres pour se réinventer

Quoi qu'il en soit, Molotov multiplie les idées pour remonter la pente. La startup s'est réorganisée en 2020 pour commercialiser sa solution technologique de distribution auprès de professionnels. En juin dernier, elle annonçait la création d'une nouvelle offre à destination des médias, opérateurs et collectivités, etc. Ceux-ci peuvent désormais diffuser des chaînes et vidéos à la demande sur la plateforme, gratuites ou payantes, grâce à une "*solution clé en main*", se félicitait la plateforme. Mango, le service de vidéo à la demande gratuit, lancé en novembre, est le petit dernier des récents services proposés pour rebondir.

Derrière ces nouvelles offres et ce début d'internationalisation, Molotov espère sortir d'années mouvementées et de faire oublier oublier les critiques sur la qualité du service par temps de grande affluence, comme les soirs de match de foot.

Article écrit par Maddyness avec AFP