

Le marché des noms de domaine dans le monde en 2018

Les études de l'Afnic

Juin 2019

afnic

Table des matières

1. Introduction	4
2. Ce qu'il faut retenir.....	6
3. Tendances globales	8
3.1. Vers une reprise ?.....	8
3.2. Des performances contrastées	9
3.3. Les nTLD, de l'essoufflement à la redynamisation ?.....	10
3.4. Un marché dominé par le .COM en 2018.....	10
4. Les Legacy TLD en 2018	12
4.1. Des situations contrastées.....	13
4.2. Des taux de maintenance en amélioration.....	13
4.3. Implications en termes de stratégies de nommage.....	14
5. Les ccTLD (Country-Code Top Level Domains).....	16
5.1. Des dynamiques bien différentes d'une région à l'autre	16
5.2. Influence des quasi-gTLD et les penny-ccTLD	17
6. Les nTLD	19
6.1. Définition des « segments » de nouveaux TLD.....	19
6.2. Performances des « segments » de nouveaux TLD.....	20
6.3. Répartition des nouveaux TLD en volumes de noms déposés.....	21
6.4. Évolution des taux de maintenance par segments.....	24
6.5. Évolution globale du stock de nouveaux TLD.....	25
6.6. Le taux d'utilisation, un indicateur de la pérennité des nTLD	26
6.7. Des « leaders » encore fragiles.....	27
7. La répartition des noms de domaine dans le monde à fin 2018	30
7.1. Panorama d'ensemble.....	30
7.2. Poids des segments en Afrique.....	31
7.3. Poids des segments en Amérique latine.....	32

7.4.	Poids des segments en Asie-Pacifique.....	33
7.5.	Poids des segments en Europe.....	34
7.6.	Poids des segments en Amérique du nord	35
7.7.	Tableaux de synthèse	36
7.8.	Enseignements	37
8.	Événements saillants de 2018 et du début 2019	38
8.1.	Un marché des opérateurs techniques de registre particulièrement actif.....	38
8.2.	Les besoins croissants en trésorerie conditionnent de plus en plus les stratégies des grands acteurs du marché	39
8.3.	Stratégies de diversification et nouveaux produits.....	43
9.	Conclusion et perspectives	46

1. Introduction

La publication des statistiques ICANN arrêtées au 31/12/18 rend possible un bilan chiffré de l'année 2018, période de redémarrage modéré après « l'atterrissage » de 2017.

Les données sur lesquelles se fonde cette étude proviennent des rapports ICANN (Transactions - registres), des informations communiquées par les registres dans certains cadres tels que le CENTR ou l'APTLD ou via leurs sites web, et de recherches menées par l'Afnic. Dans certains cas, nous nous reposons aussi sur des sites spécialisés tels que NTLDTATS.COM.

Nos chiffres peuvent varier légèrement de ceux communiqués par d'autres sources, en particulier du fait de l'absence de données précises pour un certain nombre de ccTLD (extensions pays).

Un complément au Bilan annuel du marché des noms de domaine en France

Cette étude vient compléter notre **Bilan annuel du marché des noms de domaine en France** publié au début de chaque année. Elle permet de mettre en perspective les tendances spécifiques au marché français en comparant les données locales aux données mondiales.

Pour mémoire :

- la croissance du marché français dans son ensemble a été de 2,1 % en 2018 contre 3,2 % en 2017 [pour le .FR ces mêmes chiffres étaient de 4,4 % en 2018 contre 5,2 % en 2017] ;
- les parts de marché des différents segments étaient à fin 2018 de 37 % pour le .FR, 45 % pour le .COM, 12 % pour les « Autres Legacy » et de 2 % pour les « nouvelles extensions ».

Nous renvoyons le lecteur à ce document pour plus d'informations sur le marché français. Il est téléchargeable gratuitement sur le site de l'Afnic :

- en français : https://www.afnic.fr/medias/documents/etudes/Le_.FR_en_2018.pdf
- en anglais : https://www.afnic.fr/medias/documents/etudes/The_.FR_in_2018.pdf

Définitions

APTLD : Asia Pacific Top Level Domain Association.

CENTR : Council of European National Top-level domain Registries.

ICANN : Internet Corporation for Assigned Names and Numbers.

TLD (Top-Level Domain) : extension de premier niveau. Le .FR, le .ORG sont des extensions de premier niveau.

ccTLD (country-code Top-Level Domain) : extension de premier niveau correspondant à un territoire ou à un pays. Le ccTLD de la France est .FR, mais il existe d'autres ccTLD français comme le .RE (Île de la Réunion), le .PM (Saint-Pierre et Miquelon) etc.

gTLD (generic TopLevel Domain) : extension générique, non rattachée à un pays ou à un territoire particulier. Le .COM, le .NET, le .ORG sont des gTLD.

Legacy gTLD : extension générique créée avant 2014. Ce sont des extensions « historiques » comme les .COM, .NET, .ORG ou plus récentes (2001-2004) comme les .INFO, .BIZ, .MOBI, etc.

nTLD (new Top-Level Domain) : extension générique créée après 2014. Les nTLD se répartissent en plusieurs sous-segments comme les geoTLD (régions, villes...), les community TLD (à caractère communautaire), les .BRAND (extensions correspondant à de grandes marques) ou les nTLD génériques (termes usuels du dictionnaire).

Penny TLD : extension gratuite ou vendue à un prix très bas.

2. Ce qu'il faut retenir

Le marché mondial des noms de domaine représentait à fin 2018 environ **330 millions de noms de domaine**, dont :

- 176 millions de « Legacy TLD » (COM, NET, ORG, etc.),
 - 27 millions de « nouveaux TLD » créés à partir de 2014,
 - et 126 millions de ccTLD¹ (extensions dites « géographiques »).
- La croissance globale 2018 a été de 4,0 %, en amélioration par rapport aux 1,2 % de 2017. La reprise s'annonce donc en 2018 après la période agitée des années 2015-2017, mais le rythme de croissance reste nettement inférieur aux niveaux enregistrés dans les premières années de la décennie. L'année 2019 devrait rester sur cette tendance de croissance modérée.
 - Les nTLD ont repris leur croissance en 2018, avec une augmentation de 15 % en stock. Leur part de marché reste encore marginale (8 %), comparée à celles des .COM (43 %) et ccTLD (38 %). Le segment des Autres Legacy a le plus souffert avec une perte de 6 % en stock.
 - Les phénomènes d'arbitrage se poursuivent donc entre nTLD et Autres Legacy, mais les taux de maintenance parfois assez bas des premiers montrent qu'il existe aussi une tendance chez les titulaires à ne pas renouveler des noms déposés à titre défensif jugés inutiles dans un contexte où la multiplication des extensions rend inopérante ou hors de prix toute stratégie de protection fondée sur des dépôts en masse.
 - Les dynamiques régionales des ccTLD continuent d'être contrastées, avec un rattrapage continu en Afrique (+9 %) et en Amérique latine (+6 %) tandis que l'Amérique du Nord (+1 %) et l'Europe (-1 %) semblent vouées à une certaine stagnation. L'Asie-Pacifique (+12 %) enregistre cette bonne performance du fait d'une forte augmentation du .TW (Taïwan), qui se traduira peut-être en 2019 par une contre-performance.
 - Parmi les segments de nTLD, les Communautaires souffrent de l'effondrement du « .pyc » (« russe ») tandis que les Géographiques sont stables et que les Génériques augmentent de 13 % en stock. Les .CORP connaissent une explosion (+414 %) du fait de trois d'entre eux qui mériteront peut-être d'être reclassés en Génériques. Le nombre de .CORP est orienté à la baisse depuis deux ans, avec un solde net de - 9 TLD en 2018 (- 14 en 2017).
 - Les trois quarts des nouvelles extensions ont moins de 5 000 noms en portefeuille, tandis que 1 % seulement dépasse les 500 000. Les faibles volumes constituent pour beaucoup

¹ 32 millions de « penny » ccTLD sont retirés de ce total, pour des raisons exposées dans la suite de cette étude.

d'entre elles (hormis les .CORP) un handicap sérieux pour l'équilibre de leurs comptes et le financement de leur développement.

- L'évolution du taux d'utilisation des nTLD pris dans leur ensemble continue d'être encourageante, étant en amélioration continue depuis 2015. Cependant la part de noms inutilisés et renouvelés tend à se réduire, ce qui trahit sans doute une tendance des titulaires à gérer plus strictement leurs renouvellements.
- L'étude de la répartition des noms de domaine dans les différentes régions ICANN met en évidence que les ccTLD sont leaders dans toutes les régions sauf l'Amérique du Nord dominée par le .COM.
- Ces données soulignent la difficulté pour les nouveaux entrants de s'imposer face à des « prismes culturels » privilégiant dans un cas les notions de territoire et de proximité, et dans l'autre cas une approche globale se défiant de toute spécificité réductrice induite par l'extension choisie.
- Les stratégies des grands acteurs ont été structurées en 2018 par des phénomènes tels que le ralentissement global de la croissance par rapport aux niveaux de la première moitié de la décennie ; les tensions de trésorerie éprouvées par maints acteurs du secteur des nTLD ; la course à la taille critique permettant de réaliser économies d'échelle et synergies ; la présence croissante de groupes financiers capables d'épauler des stratégies ambitieuses de croissance externe.
- On a donc vu se multiplier les opérations de rachats, fusions, changement d'opérateurs techniques, mais il est difficile de dire si les objectifs de rentabilité et de pérennisation des acteurs concernés seront atteints dans un contexte où les créations tendent à diminuer tandis que les taux de maintenance demandent à être surveillés.
- La Chine offre toujours des débouchés importants, mais à moyen terme de nombreux acteurs fondent leurs espoirs sur le prochain round de l'ICANN, dont l'échéance est encore relativement lointaine. À plus court terme, les acteurs oscillent entre la tentation d'augmenter leurs tarifs (au détriment des volumes) ou celle de doper leurs volumes (au détriment de la rentabilité). Les logiques entrepreneuriales tendent à céder le pas aux logiques purement financières ramenant certains acteurs au principe de réalité.
- Comme nous le remarquons déjà en 2018, le schéma registres – registrars va sans doute devoir évoluer à l'avenir, en favorisant de plus en plus l'émergence de revendeurs spécialisés, ou de proximité, qui assureront la commercialisation des nTLD auprès des « niches » concernées. Cette transformation n'est pas évidente pour tous les acteurs et reste lente à entrer dans les mœurs, les registrars se considérant souvent comme des grossistes dont le rôle n'est pas de construire et d'animer des réseaux de revendeurs optimisés pour telle ou telle cible. Les nTLD actuels et futurs ne pourront cependant pas connaître le succès sans mutation du système de distribution.
- Au niveau des registres, les services liés à la « Data », l'amélioration des infrastructures DNS, la Cybersécurité, les « Blockchains » et l'Internet des Objets restent les principaux axes de développement et de diversification, auxquels se sont ajoutées en 2018 les problématiques et solutions de gestion des identités digitales.

3. Tendances globales

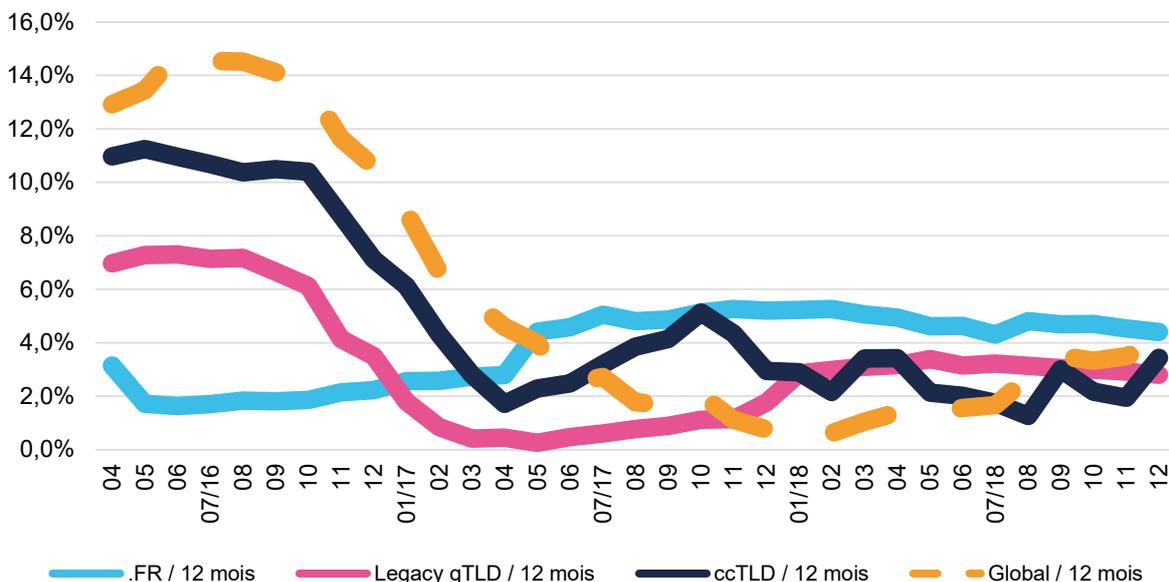
Le marché des noms de domaine comptait (hors « penny-TLD ») 330 millions de noms au niveau mondial à la fin décembre 2018, en progression de 4.0 % par rapport à 2017 (317 millions). Après un ralentissement notable dont le creux semble avoir été atteint au 1^{er} trimestre 2018, la croissance globale est repartie à la hausse en 2018.

3.1. Vers une reprise ?

Le graphique ci-dessous montre la fin du phénomène de cloche qui reflète l'accélération brutale de la croissance en 2015/2016 avant une période de dépression en 2017/2018 consécutive aux suppressions des noms arrivant à échéance.

L'amélioration continue du taux de croissance tout au long de l'année 2018 permet d'espérer une reprise du marché, plus solide que les accélérations brutales liées à des campagnes ponctuelles de dépôts massifs.

Évolution des croissances 2016-2018



Les nouveaux TLD n'apparaissent pas sur ce graphique car leurs variations de grande amplitude écraseraient les autres courbes. Elles étaient de +146 % en 2016, -15 % en 2017 et +15 % en 2018. Le creux de la vague fut atteint en mars 2018 (-20 %) après quoi ce segment vit sa situation s'améliorer pour renouer avec la croissance à partir d'août 2018.

3.2. Des performances contrastées

Le tableau 1 ci-dessous reprend les principaux indicateurs pour chaque segment de marché entre 2016 et 2018.

	Stock (m NDD)			Variations (%)			Parts de marché (%)		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
.COM	131	135	142	3,7 %	2,8 %	5,2 %	42 %	43 %	43 %
Autres Legacy *	37	36	34	2,8 %	-1,9 %	-6,0 %	12 %	12 %	10 %
nTLD	28	24	27	146,2 %	-14,6 %	15,4 %	9 %	8 %	8 %
Total gTLD **	197	195	204	12,8 %	-0,6 %	4,3 %	62 %	62 %	62 %
ccTLD ***	118	122	126	7,1 %	2,9 %	3,4 %	38 %	38 %	38 %
TOTAL	315	317	330	10,6 %	0,8 %	4,0 %	-	-	-
Penny ccTLD ****	23	25	32	16,4 %	17,1 %	20,2 %	-	-	-

m NDD : Données fin d'année exprimées en millions de noms.

** Autres Legacy : extensions génériques créées avant 2012, comme les .AERO, .ASIA, .BIZ, .NET, .ORG, .INFO, MOBI, etc.*

*** Total gTLD : permet de mesurer l'ensemble des noms de domaine gérés dans le cadre d'un contrat avec l'ICANN. Ceci incluant les nouveaux TLD, dont certains ne sont pas à proprement parler « génériques ».*

**** ccTLD ou « country-code Top-Level Domains », c'est-à-dire des extensions correspondant à des territoires, comme par exemple le .FR pour la France. Les données présentées n'incluent plus les « Penny-TLD » c'est-à-dire les ccTLD diffusés à des prix très bas sinon gratuitement. Ces ccTLD sont sujets à de très fortes variations à la hausse ou à la baisse, ne reflétant pas l'évolution réelle du marché et biaisant les données globales.*

***** Penny ccTLD : estimation du volume de noms déposés dans ces extensions « low cost » ou gratuites.*

Avec ses 142 millions de noms, le .COM reste le poids lourd du marché. Sa part de marché augmente de 0,5 point en 2018, passant de 42,6 % à 43,1 %, conséquence d'un taux de croissance en nette progression en 2018 (5,2 % contre 2,8 % en 2017).

Les « Autres Legacy » ont particulièrement souffert en 2018, perdant 6 % en stock après les 2 % de 2017. Ces chiffres démontrent que des facteurs négatifs pèsent sur ces extensions, facteurs que nous expliciterons dans la suite de notre étude.

Les nouveaux TLD gagnent 15 % en stock après en avoir perdu 15 % en 2017. Ces variations d'amplitude relativement fortes dénotent l'impact de quelques TLD marketés de manière agressive à l'instar des « penny-ccTLD », TLD qu'il est encore trop tôt pour retirer de nos statistiques car ces stratégies agressives peuvent n'être que ponctuelles, liées à des périodes de lancement.

Les extensions pays (ccTLD), qui avaient connu une bonne année 2016 et un ralentissement significatif en 2017, reprennent en 2018 le chemin d'une croissance modérée.

Les parts de marché sont assez statiques dans l'ensemble, la principale évolution à noter concernant les « Autres Legacy » qui perdent 2 points au profit des autres segments.

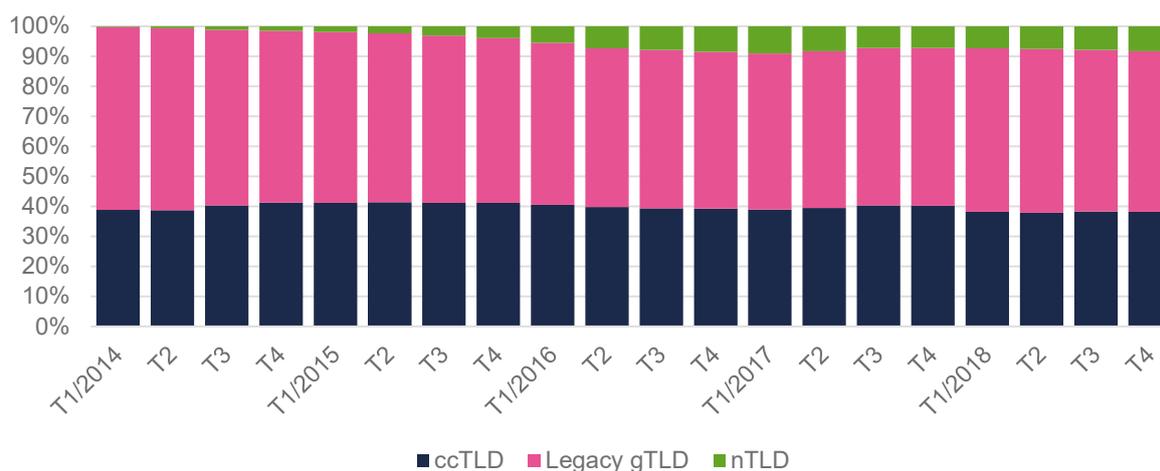
Si 2017 put être considérée comme une année d'atterrissage après l'euphorie de 2015/2016, 2018 fut incontestablement une période de reprise de la croissance, sur des bases que l'on peut espérer plus solides car moins liées à des pratiques de domaining.

3.3. Les nTLD, de l'essoufflement à la redynamisation ?

La figure ci-dessous présente une vision trimestrielle de l'évolution des parts de marché des différents segments, depuis l'introduction des premiers nTLD en janvier 2014. On note la forte progression des nTLD jusqu'au 1^{er} trimestre 2017, avant une période de déclin aux 2^e et 3^e trimestres 2017 et une stabilisation à la fin de l'année et au 1^{er} trimestre 2018. L'année 2018 voit une reprise de la dynamique de gain de parts de marché, même si celles-ci restent globalement modestes avec moins de 10 % pour l'ensemble des 1 300 nouvelles extensions créées depuis 2014.

En parallèle, les ccTLD connaissent une assez grande stabilité de leurs parts de marché, même si la tendance est légèrement orientée à la baisse en 2018. Pour autant, ce segment rassemble tant de situations diverses en termes de conditions d'éligibilité ou de stratégies marketing, qu'il est impossible de porter un jugement sur cette performance globale.

Évolution des parts de marché par type de TLD - 2014-2018



3.4. Un marché dominé par le .COM en 2018

Les mêmes données exprimées en solde net mettent en évidence le poids des différents segments dans la performance globale du marché en 2018. On constate que le .COM représente à lui tout seul 56 % du solde net, tandis que les ccTLD y contribuent à hauteur de 33 % et les nTLD à hauteur de 29 %. Ces chiffres sont gonflés par la contre-performance des Autres Legacy qui réduit d'autant l'assiette de calcul des différentes contributions en pourcentage.

Les données en valeur absolue sont plus intéressantes pour situer les ordres de grandeur de 2016 à 2018. Ainsi, le solde net fut de 30 millions de noms en 2016, avant de tomber à 2 millions en 2017 du fait des suppressions. Le montant de près de 13 millions en 2018 est l'un

des signes d'un retour à la normale, mais on constate que le solde net des gTLD est à 82 % dû à la bonne performance du .COM (7/8,5).

	Soldes nets (millions de NDD)			Poids dans le total		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
.COM	4,7	3,7	7,0	16 %	156 %	56 %
Autres Legacy	1,0	-0,7	-2,2	3 %	-31 %	- 17 %
nTLD	16,6	-4,1	3,7	55 %	-172 %	29 %
<i>Total gTLD</i>	22,3	-1,1	8,5	74 %	-47 %	67 %
ccTLD (hors « Penny »)	7,8	3,5	4,2	26 %	147 %	33 %
TOTAL	30,1	2,4	12,7	-	-	-

Ces données présentent l'intérêt de donner une idée des positions et dynamiques relatives des grands segments de marché - Legacy, ccTLD et nTLD - mais elles ne permettent pas de les expliquer. Étudions à présent en détail chacun de ces trois segments afin d'essayer de mieux comprendre les phénomènes à l'œuvre en 2018.

4. Les Legacy TLD en 2018

Il existe aujourd'hui 18 « Legacy TLD », ou extensions « traditionnelles » créées avant 2012 : AERO, ASIA, BIZ, CAT, COM, COOP, INFO, JOBS, MOBI, MUSEUM, NAME, NET, ORG, POST, PRO, TEL, TRAVEL, XXX.

Les stocks de ces Legacy sont très variables, depuis les quelques noms du .POST jusqu'aux 142 millions du .COM.

Afin de présenter des tableaux synthétiques et des indicateurs pertinents, nous ne distinguerons que les six plus importants en volume, en agrégeant les 12 autres dans une ligne « Autres ».

	Stocks (milliers)			Créations (milliers)			« M » (milliers) (*)		
	2017	2018	Var.	2017	2018	Var.	2018	% 2018	% 2017
.BIZ	2 138	2 240	5 %	562	811	44 %	1 430	67 %	66 %
.COM	135 027	142 049	5 %	33 324	35 476	6 %	106 573	79 %	77 %
.INFO	6 980	5 539	-21 %	3 136	1 504	-52 %	4 036	58 %	67 %
.MOBI	544	480	-12 %	67	54	-18 %	425	78 %	71 %
.NET	14 951	14 288	-4 %	3 029	2 762	-9 %	11 527	77 %	74 %
.ORG	10 835	10 663	-2 %	2 023	1 953	-3 %	8 709	80 %	80 %
Autres	1 133	1 162	3 %	291	328	13 %	834	74 %	65 %
TOTAL	171 608	176 422	3 %	42 431	42 888	1 %	133 534	78 %	77 %

(*) « M » désigne le nombre de noms de domaine maintenus en 2018. Ce nombre est obtenu par une équation assez simple : $M = \text{Stock au 31/12/2018} - \text{Créations 2018}$.

En effet, le stock d'un TLD à fin 2018 est mathématiquement constitué par les noms du stock au 31/12/2017 conservés en portefeuille auxquels se sont ajoutées les créations de 2018. Il est donc possible, à partir de ces données communiquées à l'ICANN par les différents registres, de déduire un « taux de maintenance » (retention rate en anglais) [%M.] sur les noms qui étaient en stock à la fin de l'année 2017.

$Tx M 2018 = M / \text{Stock 2017}$

Ce « taux de maintenance » ne doit pas être confondu avec le Taux de renouvellement, qui ne concerne que les noms arrivés à échéance durant l'année considérée. Les noms déposés pour plusieurs années sont « maintenus » mais non « renouvelés ».

En 2018, le stock global de « Legacy » a cru de 3 % tandis que les créations s'appréciaient de 1 % seulement. L'explication s'en trouve dans le taux de « maintenance » qui a gagné 1 point, passant de 77 % en 2017 à 78 % en 2018.

4.1. Des situations contrastées

Les données présentées ci-dessus montrent que les situations des grands « Legacy TLD » sont assez contrastées. Elles obéissent le plus souvent à la présence de campagnes de promotion qui font sentir leurs effets en termes de créations la première année, et en termes de suppressions l'année suivante.

Le cas du .INFO est emblématique de cette situation en 2018. Après une année 2017 marquée par une excellente performance en Chine, qui avait provoqué une explosion de ses créations de 68 %, l'extension voit ces mêmes créations divisées par deux en 2018 par rapport à 2017 et son taux de maintenance perdre 9 points, avec à la clé une perte de 21 % en stock. Ces variations pourraient paraître inquiétantes pour la santé de l'extension si l'on ne considérait que 2018, mais replacées dans leur contexte elles semblent plutôt naturelles.

Le .BIZ est en 2018 dans le cas du .INFO l'année dernière : il a enregistré en mai 2018 des créations de 382 000 noms soit 10 fois sa moyenne mensuelle. Cette campagne explique la forte croissance de ses créations, tout comme elle se traduira vraisemblablement en 2019 par des phénomènes proches de ceux aujourd'hui constatés pour le .INFO.

À côté de ces grandes extensions se maintenant par des campagnes, d'autres connaissent de réelles difficultés. Ainsi du .MOBI dont les créations ne cessent de décliner depuis plusieurs années : 500 000 en 2013, 161 000 en 2014, 113 000 en 2015, 131 000 en 2016, 67 000 en 2017 et 54 000 en 2018. Ces extensions sont menacées par la raréfaction de la demande, souvent du fait de la multiplication des choix possibles, qui « vampirise » leurs prospects potentiels tout en incitant les ayants droit à pratiquer des stratégies défensives très ciblées sur les extensions jugées critiques en regard de leurs activités.

Le cas du .NET est encore différent, bien que des dynamiques similaires soient à l'œuvre. Verisign ne cesse en effet d'augmenter les tarifs du .NET depuis plusieurs années et une partie au moins des « pertes » de créations sont dues à ces augmentations de prix. Pour autant, le taux de maintenance s'améliore, ce qui laisse à penser que le .NET reste encore une extension de choix que les titulaires préfèrent conserver.

4.2. Des taux de maintenance en amélioration

Dans leur majorité, les taux de maintenance ont connu en 2018 des améliorations parfois très significatives, comme dans le cas du .MOBI. Le .INFO fait exception avec sa perte de 9 points, mais celle-ci est expliquée par les suites des performances 2017 en Chine.

Cette tendance générale à l'amélioration des taux de maintenance est liée à la fin en 2017/2018 des vagues de suppressions induites par les créations massives de 2016 (avec un décalage dans le temps lié aux périodes de rédemption et de « pending delete »).

C'est un bon signe pour ces extensions qui repartent en 2019 sur des bases assainies, du moins celles qui n'ont pas réalisé de campagnes de promotion trop agressives.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Var. 17/18 (en pts)
.BIZ	76,6 %	75,3 %	66,8 %	68,3 %	76,2 %	66,4 %	66,9 %	0,5
.COM	78,2 %	78,0 %	77,5 %	77,4 %	78,2 %	77,4 %	78,9 %	1,5
.INFO	46,2 %	51,2 %	61,2 %	65,3 %	76,6 %	66,9 %	57,8 %	-9,1
.MOBI	68,7 %	69,6 %	58,1 %	68,6 %	76,6 %	70,8 %	78,2 %	7,4
.NET	77,4 %	76,6 %	76,6 %	76,7 %	79,6 %	73,9 %	77,1 %	3,2
.ORG	78,6 %	78,4 %	78,2 %	78,4 %	82,2 %	79,6 %	80,4 %	0,8
Autres	74,3 %	69,1 %	64,5 %	81,4 %	82,5 %	64,8 %	73,6 %	8,8
TOTAL	76,1 %	76,4 %	76,4 %	76,8 %	78,5 %	76,6 %	77,8 %	1,2

Évolution des Taux de Maintenance des Legacy gTLD 2012-2018

4.3. Implications en termes de stratégies de nommage

Nous avons déjà noté que l'amélioration des taux de maintenance pouvait être liée à la fin des « purges », c'est-à-dire que les noms restant en portefeuille sont destinés à être conservés en proportion croissante.

Les motifs de conserver un nom de domaine sont principalement au nombre de quatre :

- (a) parce qu'il est utilisé et donc important pour son titulaire ;
- (b) parce que le titulaire veut conserver ce nom même s'il ne l'utilise pas actuellement (projet en cours, conviction que le nom prendra de la valeur...)
- (c) parce qu'il correspond à une marque que le titulaire veut protéger (dépôt défensif)
- (d) parce que le titulaire fait preuve d'inertie dans la gestion de ses noms de domaine et qu'il renouvelle ses noms sans se poser de questions sur l'intérêt de l'opération.

Parmi toutes ces raisons, les (a) et (b) sont les plus fortes car liées à des usages ou à une perception de valeur. La (c) et la (d) sont les plus faibles et très sensibles aux variations de prix comme à l'apparition de nouvelles extensions susceptibles de devoir être déposées. Ceci entraîne des phénomènes d'arbitrage dans un contexte où les budgets ne sont pas extensibles à l'infini. Les sommes consacrées à des dépôts défensifs dans les « Legacy » sont affectées à d'autres dépôts défensifs dans les nTLD et les titulaires ayant géré leurs portefeuilles de manière assez lâche sont contraints d'entrer dans des logiques d'optimisation.

Il est plus que probable que les « Legacy » (hormis le .COM) souffrent de ces stratégies d'arbitrage qui tarissent leurs créations et les obligent soit à pratiquer des campagnes de promotion agressives pour maintenir temporairement leurs stocks, soit à assumer un certain déclin tout en recherchant les moyens de fidéliser leurs titulaires actuels.

La bonne santé du .COM en termes de créations (+6 % en 2018) peut s'expliquer par l'existence de campagnes, mais elle est plus probablement due à un recentrage des utilisateurs sur les extensions qu'ils connaissent le mieux. Ce sont ces extensions (.COM et grands ccTLD) qui font toujours l'objet de créations soutenues et jouissent en général de taux de maintenance élevés. La conséquence en est que les « domainers », lorsqu'ils ne sont pas

chinois, tendent à privilégier les extensions ayant pignon sur rue au détriment des nouvelles venues présentant un profil de risque plus élevé.

Ces différents phénomènes : recentrage des créations, arbitrages au niveau des noms maintenus, désaffection relative vis-à-vis des dépôts défensifs et des opérations spéculatives, expliquent largement le déclin des « Autres Legacy », les difficultés de nombreux nTLD à trouver leur marché, et la bonne santé relative du .COM et des grands ccTLD.

5. Les ccTLD (Country-Code Top Level Domains)

Les ccTLD pris dans leur ensemble ont confirmé leur dynamique de croissance, avec +3,4 % en stock contre +2,9 % en 2017. La performance s'est dégradée entre le pic d'octobre 2017 (+5 %) et le creux d'août 2018 (+1,8 %) avant de se redresser au 4^e trimestre 2018.

5.1. Des dynamiques bien différentes d'une région à l'autre

L'étude des dynamiques régionales montre que les situations diffèrent selon les zones géographiques. En Amérique du nord, les performances reflètent principalement celle du .US qui renoue lentement avec la croissance en 2018 après la « purge » de 2017.

L'Amérique latine a vu sa croissance augmenter significativement en 2018, passant d'une situation à l'équilibre en 2017 à un taux de 6 %. Ce phénomène est principalement dû aux .BR (+ 250 000 noms) et au .MX (+ 165 000 noms).

Même en faisant abstraction des penny TLD, l'Afrique affiche une forte croissance de 9 % contre 6 % en 2017, ce qui témoigne d'une dynamique de développement rapide de l'internet sans doute liée à des effets de rattrapage.

L'Asie-Pacifique est la région qui obtient le meilleur score avec une croissance de 12 % contre 2 % en 2017, et ceci malgré les contre-performances du .CN, du .CC (Îles Cocos) et du .NU (Îles Niue) qui selon nos estimations auraient respectivement perdu 480 000, 270 000 et 150 000 noms. Ces pertes sont largement compensées par l'explosion du .TW (Taiwan) qui a gagné près de 4 100 noms à la suite d'une campagne de promotion.

L'Europe enfin est la seule région à perdre du stock, même si cette perte reste très limitée (-1 %). Les plus fortes variations y sont, en gain, celles des .FR (+139 000 noms) et .PT (Portugal, +111 000 noms) et en pertes, celles des .DE (Allemagne, - 110 000 noms), .EU (- 158 000 noms), .SE (Suède, -205 000 noms), .RO (Roumanie, -238 000 noms) et .RU (Russie, -350 000 noms).

Données hors « penny » ccTLD	Stock (millions)			Variations (%)		Parts de marché (%)			
	2016	2017	2018	2017	2018	2016	2017	2018	18/17
Amérique du Nord	4,8	4,8	4,9	-0,4 %	0,9 %	4,1 %	4,0 %	3,9 %	-0,1
Amérique latine	7,7	7,7	8,2	0,0 %	5,9 %	6,5 %	6,3 %	6,5 %	+0,2
Afrique	1,4	1,5	1,6	5,9 %	8,6 %	1,2 %	1,2 %	1,3 %	+0,1
Asie-Pacifique	34,6	35,3	39,4	2,1 %	11,5 %	29,3 %	29,1 %	31,3 %	+2,2
Europe	69,5	72,2	71,7	3,9 %	-0,7 %	58,9 %	59,4 %	57,0 %	-2,4
TOTAL	118,1	121,6	125,7	2,9 %	3,4 %	-	-	-	-

Bien que perdant 2,4 points de parts de marché, le marché européen reste encore dominant avec 57 % des noms de domaine déposés dans des ccTLD (hors « penny »), suivi par la région Asie-Pacifique (31 %).

Les trois autres régions ne représentent pas plus de 12 % à elles trois, ce qui montre leur faible équipement en ccTLD et le potentiel important de ceux-ci, qui se traduit par des croissances élevées en Afrique et en Amérique latine.

5.2. Influence des quasi-gTLD et les penny-ccTLD

Afin d'éviter des biais liés à leur forte volatilité, nous excluons du suivi global ces extensions rendues spécifiques par les stratégies marketing innovantes de leurs registres. Mais cela ne retire rien à l'intérêt de suivre cet échantillon dans le temps.

Rappelons que ces ccTLD ont été « détournés » de leur sens initial, et qu'ils ne sont pas commercialisés comme des extensions nationales, mais comme des extensions génériques, ou dans un contexte de semi-gratuité où le tarif très attractif remplace la potentielle absence de signification « générique » du ccTLD.

Les quasi-gTLD les plus connus sont le .TV (Iles Tuvalu – « Télévision »), le .ME (Montenegro – « Moi »), le .CO (Colombie – « Commercial »), le .NU (Ile de Niue – « Nouveau » en suédois) ou bien encore le .LA (Laos – « Los Angeles »). On y rajoute le .VC (Cap vert – « Venture Capitalist »).

Les penny ccTLD identifiés, sous réserve d'inventaire, sont les .CC (Iles Cocos), .CF (Centrafrique), .GA (Gabon), .GQ (Guinée équatoriale), .IO (Territoire britannique de l'Océan indien), .ML (Mali), .PW (Iles Palau), .TK (Iles Tokelau).

Si nous distinguons trois segments de ccTLD en fonction des stratégies marketing de leurs registres, les « vrais ccTLD », les quasi-gTLD et les penny ccTLD, nous obtenons les données réunies dans le tableau ci-dessous.

		2015	2016	2017	2018
ccTLD	Stock	106,3	113,8	117,3	121,7
	<i>Variation</i>	7,9	7,5	3,6	4,4
	<i>Var. (%)</i>	8 %	7 %	3 %	4 %
Quasi-gTLD	Stock	3,9	4,3	4,3	4,1
	<i>Variation</i>	0,4	0,4	0	-0,2
	<i>Var. (%)</i>	12 %	11 %	-1 %	-5 %
Penny-ccTLD	Stock	30,8	23,1	25,2	31,6
	<i>Variation</i>	9,0	-7,7	2,1	6,4
	<i>Var. (%)</i>	41 %	-25 %	9 %	26 %
TOTAL	Stock	141,1	141,2	146,7	157,5
	<i>Variation</i>	17,4	0,1	5,6	10,8
	<i>Var. (%)</i>	14 %	0 %	4 %	7 %

Les proportions n'ont pas sensiblement varié en 2018, les « quasi-gTLD » accusant une légère baisse montrant qu'ils sont sans doute eux aussi victimes de la concurrence des nouveaux TLD.

Les ccTLD « classiques » voient leur part de marché s'éroder à 77 % contre 79 % en 2017, l'année 2018 étant une période de reprise modérée après le « creux » de 2017.

Les « penny-ccTLD » voient leur stock augmenter fortement (26 %), mais sans que cela puisse être obligatoirement interprété comme une « embellie » pour ce segment sujet à une forte volatilité. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle nous les excluons des analyses de tendance du marché, bien qu'ils représentent en 2018 près de 60 % de la variation en solde net tous types de ccTLD confondus.

Les « Penny ccTLD » se rencontrent seulement en Afrique et en Asie-Pacifique, comme le montre le tableau ci-dessous.

Données « Penny » ccTLD	Stock (millions)			Variations (%)		Parts de marché (%)			
	2016	2017	2018	2017	2018	2016	2017	2018	18/17
Afrique	1,9	4,3	8,8	122 %	105 %	8 %	17 %	28 %	+11
Asie-Pacifique	21,2	20,9	23,0	-1,0 %	10 %	92 %	83 %	72 %	-11
TOTAL	23,1	25,2	31,6	9,0 %	26,2 %	-	-	-	-

Bien que l'Asie-Pacifique domine grâce au .TK, c'est l'Afrique qui jouit de la plus forte dynamique d'expansion de ces extensions à l'utilisation problématique. Ces noms de domaine sont en effet le plus souvent pointés vers des contenus générés automatiquement en vue de capter du trafic en profitant de la loi des grands nombres. La question qui se pose est donc de savoir combien de temps dureront ces bulles avant d'exploser, victimes de la désaffection de ceux qui les emploient pour créer à bas coût des adresses à la volée, mais qui ne poursuivront pas dans cette voie si les tarifs venaient à augmenter.

6. Les nTLD

Rappelons que les nouvelles extensions n'ont souvent en commun que le fait d'être « nouvelles ». Ceci ne suffit pas à les qualifier car cette caractéristique disparaîtra avec le temps (et évidemment au moment du prochain round ICANN). Trop souvent, des observateurs évoquent la réussite ou l'échec des nouveaux TLD sans prendre le temps de regrouper ceux-ci en segments qui fassent sens et permettent d'avoir des approches plus nuancées.

6.1. Définition des « segments » de nouveaux TLD

C'est la raison pour laquelle nous avons créé différents segments de marché, correspondant aux approches les plus fréquentes dans les milieux des spécialistes. Il est bien évident que ces extensions étant encore jeunes, les usages qui en seront faits pourront conduire à des révisions de cette segmentation qui est encore très orientée par la nature des TLD et leurs conditions d'éligibilité :

- ✓ **Communautaires** : dépôts réservés aux membres d'une communauté, le cas échéant usage centré autour d'une communauté.
- ✓ **Géographiques** : extensions à caractère géographique désignant une ville ou une région.
- ✓ **Génériques** : extensions constituées de termes génériques.
- ✓ **Corporate ou Brand** : extensions correspondant en général à des marques phares, déposées par des structures privées pour des usages internes ou étendus à leurs clients et partenaires.

Nos segments de nTLD s'efforcent de refléter la finalité des TLD plutôt que leur statut ICANN, dans la mesure où ceux-ci sont difficiles à qualifier et ont parfois été adoptés pour des raisons tactiques (par exemple l'obtention de privilèges accordés aux Communautaires). Il n'existe toujours pas à ce jour de nomenclature officielle des nTLD, aussi notre classement est-il susceptible d'évoluer en fonction des informations rendues publiques par les registres ou par l'ICANN.

Un facteur de complexité supplémentaire est le degré de restriction exigé par chaque registre. L'accès à un .CORP peut être relativement « ouvert » (si la seule condition à satisfaire est par exemple d'être client du délégataire) alors que le dépôt d'un Générique peut tout aussi bien être soumis à conditions. NTLDTATS.COM, qui propose une nomenclature, s'appuie sur une grille qui va de « Unrestricted » à « Restricted » en passant par « Semi-restricted » et « Brand ». Mais cette approche, si elle peut permettre d'expliquer les volumes (ou leur absence) en fonction des conditions d'éligibilité, n'apprend rien sur la finalité et le positionnement marché des nTLD.

Les différences de dynamiques observées pour chacun de nos segments montre que la typologie employée est aujourd'hui pertinente. Mais celle-ci reste évolutive, comme le montre l'apparition en 2018 d'une poignée de .CORP à très fort volumes. Sans doute les familles de

nTLD vont-elles continuer à s'affiner dans l'avenir, nécessitant des refontes périodiques de la classification de ces extensions afin de coller le mieux possible aux réalités du marché.

6.2. Performances des « segments » de nouveaux TLD

	Stocks (milliers)			Créations (milliers)			Maintenance		
	2017	2018	Var.	2017	2018	Var.	M. 2018	% M. 2018	% M. 2017
Communautaires	142	63	-56 %	4	3	-13 %	60	42 %	na
Géographiques	1 019	1 038	2 %	230	196	-15 %	842	83 %	87 %
Génériques	22 427	25 289	13 %	13 141	16 972	29 %	8 317	37 %	35 %
Corporate	208	1 069	414 %	127	913	619 %	156	75 %	47 %
TOTAL	23 796	27 458	15 %	13 502	18 084	-	9 374	39 %	37 %

L'année 2018 a vu le segment des « Communautaires » souffrir d'une correction brutale, essentiellement du fait du « .pyc » (« russe ») qui est passé de 125 000 noms à 46 000. Les autres extensions de ce segment sont pour la plupart en perte de stock, mais ce déclin reste limité. Les créations sont en chute de 13 % et le taux de renouvellement est faible, 42 %, du fait des suppressions réalisées sous le « .pyc ».

Les TLD géographiques enregistrent dans leur ensemble une croissance modérée de 2 %, la dynamique des créations étant peu encourageante (-15 %) et le taux de renouvellement étant orienté à la baisse, quoique toujours supérieur à 80 %. Les meilleures performances de ce segment ont été accomplies par le .TIROL (+ 54 000 noms) et le .COLOGNE (+ 51 000). Les « pires » par le .KIWI (- 182 000) et le .LONDON (- 18 000). La contre-performance du .KIWI, qui a perdu près de 90 % de son stock en un an, pèse fortement sur les données agrégées des geo-TLD. Les taux de maintenance restent malgré tout à 83 %, soit de loin le meilleur des quatre segments.

Les extensions génériques, qui représentent 92 % des noms déposés dans les nTLD, ont connu une croissance de 13 % et une augmentation de leurs créations de 29 %. Leur taux de renouvellement très faible, 37 %, est en légère amélioration mais démontre malgré tout l'existence au sein de ce segment de gros acteurs orientés low-cost et qui pourraient être à terme assimilés à des « Penny TLD ». Ici, le « Top 3 » est constitué en 2018 par le .TOP (+ 1 821 000 noms), le .CLUB (+ 466 000) et le .SITE (+421 000). À l'opposé du spectre se retrouvent le .WIN (- 575 000 noms), le .WANG (- 461 000) et le .XYZ (- 337 000).

Le segment des .CORP (ou .BRAND) est celui qui a « explosé » en 2018, mais cette variation n'est en réalité due qu'à trois extensions (sur les 624) dont la classification parmi les .CORP pourrait être sujette à révision. Ce sont le .APP (+ 361 000 noms), le .ICU (+ 290 000) et le .FUN (+ 152 000). À elles trois, ces extensions représentent 93 % de la variation du segment en 2018.

Le tableau ci-dessous montre l'évolution du nombre d'extensions dans chacun des segments, depuis le lancement de 2014.

	Nombre en					Variations (solde net)			
	2014	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
Communautaires	7	12	12	12	12	+5	-	-	-
Géographiques	50	58	62	63	63	+8	+4	+1	-
Génériques	334	441	488	495	500	+107	+47	+7	+5
Corporate	74	306	647	633	624	+232	+341	-14	-9
TOTAL	465	817	1 209	1 203	1 199	352	392	-6	-4

nTLD ayant au moins 1 nom en portefeuille au 31/12 de chaque année.

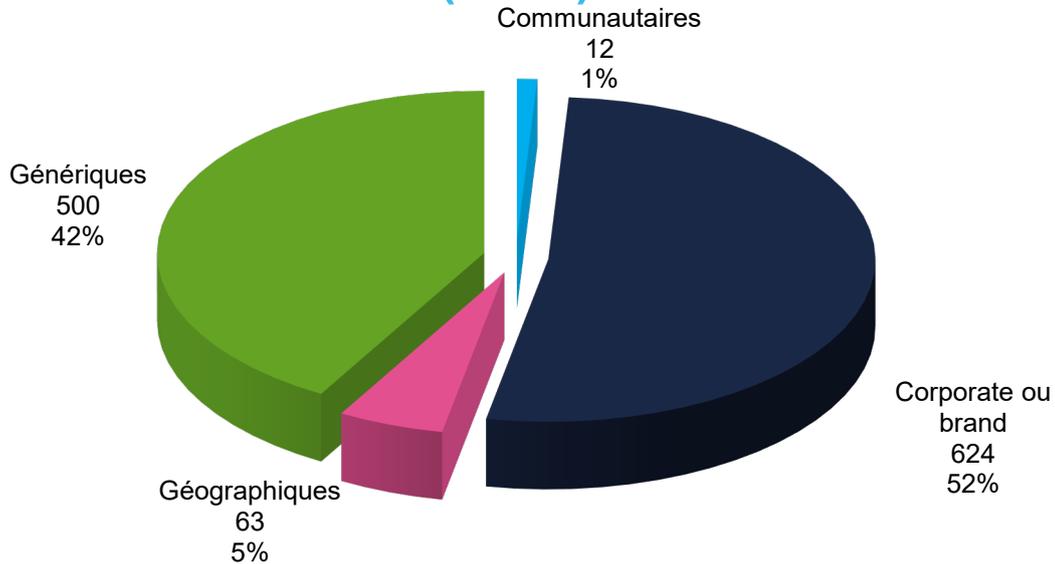
Après les années 2014-2015 qui virent la création et l'activation de l'essentiel des nTLD (+465, +352, +392) les années 2017 et 2018 ont été marquées par les premières suppressions, qui sont pour l'essentiel des .CORP abandonnés par leurs titulaires. Ce segment obéissant à des dynamiques spécifiques, il est impossible de déduire de ces suppressions qu'elles furent consécutives à des « échecs commerciaux ». Il s'agit plus probablement de réorientations dans les stratégies digitales des groupes concernés, de changements de marques phares rendant obsolètes les .CORP concernés, ou tout simplement de créations défensives dès leur origine que leurs délégataires ne veulent pas continuer à financer, faute de savoir comment les utiliser.

Il est probable que le nombre global de nTLD continuera à décliner régulièrement dans l'avenir, frappant plus particulièrement les .CORP. En effet, les trois autres segments sont ouverts à des tiers, ce qui rend possible des rachats par d'autres registres. De plus, en cas de défaillances non suivies de rachat, les règles ICANN prévoyaient un dépôt de précaution permettant aux TLD de continuer à fonctionner pendant 3 ans. C'est donc avec un certain décalage qu'apparaîtront les premières suppressions de nTLD dans les segments des Communautaires, geo-TLD et génériques.

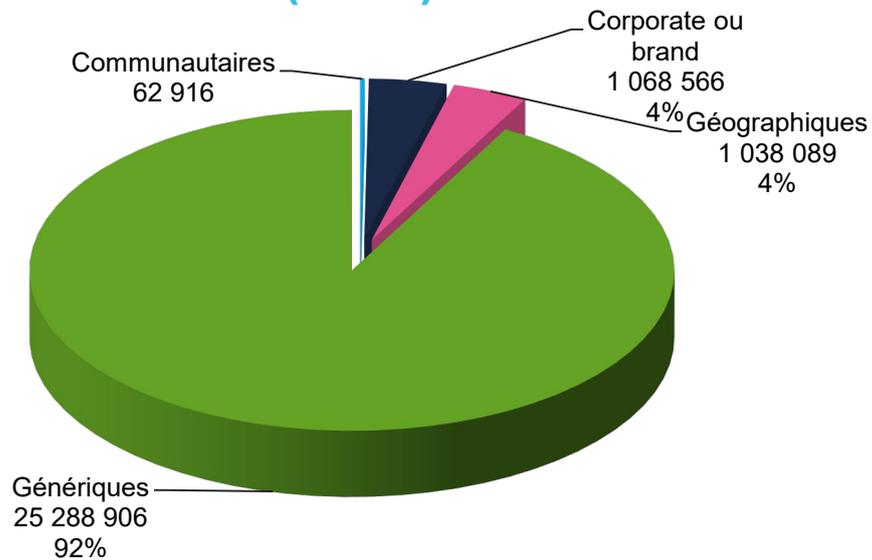
6.3. Répartition des nouveaux TLD en volumes de noms déposés

La répartition en volumes de noms déposés ne reflète pas le nombre de TLD dans chaque segment, comme le montrent les deux graphiques ci-dessous. Avec 500 TLD (42 % du total) les « génériques » pèsent 92 % des noms déposés ; avec 624 TLD (53 % du total) les .CORP ne représentent que 4 % des noms déposés.

Répartition des nTLD par nature (2018)



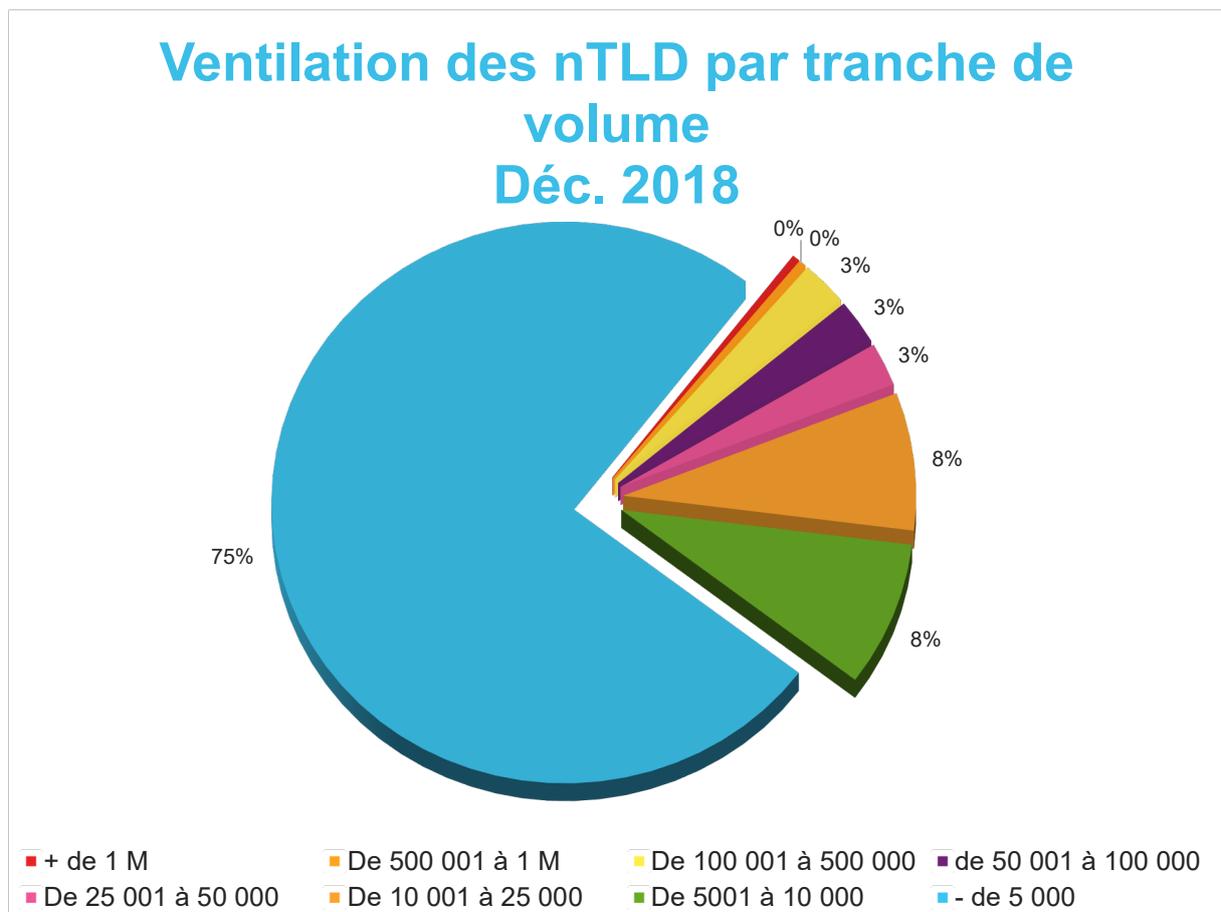
Répartition des nTLD par volume (2018)



Ces deux schémas suffisent pour expliciter la variété des modèles économiques et des stratégies de chaque segment. Les .CORP répondent en général à des besoins internes,

tandis que les Communautaires et les Géographiques ciblent des clients répondant à des critères d'appartenance ou de localisation. Les « génériques » enfin peuvent aussi bien développer des ambitions mondiales que se focaliser sur des niches, en fonction du potentiel représenté par leur vocable.

Le schéma ci-dessous montre la répartition des nTLD par tranches de volumes. On peut constater que les « Moins de 5 000 noms » représentent 75 % de l'ensemble, tandis que les « Plus de 500 000 » n'en représentent que 1 %.



Si l'on tient compte des frais ICANN (25 000 \$ de fixe minimum) et des divers frais afférents à la gestion d'un TLD (personnel, opérateur technique, promotion...) et que l'on estime un budget moyen hypothétique de 100 000\$ par an, on voit que le seuil d'équilibre pour un TLD commercialisant ses noms de domaine autour de 20\$ se situe à 5 000 noms (10 000 pour un tarif de 10\$ proche de celui du .COM).

En excluant les .CORP qui suivent des logiques très différentes, on obtient 287 TLD de moins de 5 000 noms (soit 50 % des TLD hors .CORP) et 478 TLD de moins de 10 000 noms (83 % des TLD hors .CORP).

Ainsi, à l'heure actuelle, 50 % des nouveaux TLD sont potentiellement « déficitaires » s'ils vendent sous le seuil des 20 \$ et 83 % s'ils vendent sous le seuil des 10 \$. Même si ces estimations sont assez grossières, les ordres de grandeur démontrent qu'un assez grand

nombre de TLD doivent être dans une situation assez précaire à l'heure actuelle. La tension sur les coûts (ICANN et autres) s'avivera à mesure que le temps passera. Les délégataires sont placés dans une situation particulièrement inconfortable, car ils ne peuvent développer leur TLD sans s'en donner les moyens, mais ces dépenses risquent de les étrangler assez vite en cas d'échec des campagnes de promotion.

Certains se sont engagés depuis quelques années dans des stratégies low-cost qui se traduisent par des volumes exceptionnels pour de si « jeunes » extensions. Mais 1 000 000 de noms de domaine « vendus » 1 cent ne rapportent en réalité que 10 000 \$, soit le dixième du budget annuel que nous avons pris comme hypothèse de travail, ou l'équivalent de 1 000 noms vendus 10 \$ pièce.

Les forts volumes peuvent donc être des indicateurs de succès, mais aussi le reflet de stratégies de « cavalerie » particulièrement risquées tablant sur le fait que les titulaires attirés par des prix très faibles lors de la création accepteront de renouveler leurs noms à des prix plus « normaux » dans les années suivantes.

6.4. Évolution des taux de maintenance² par segments

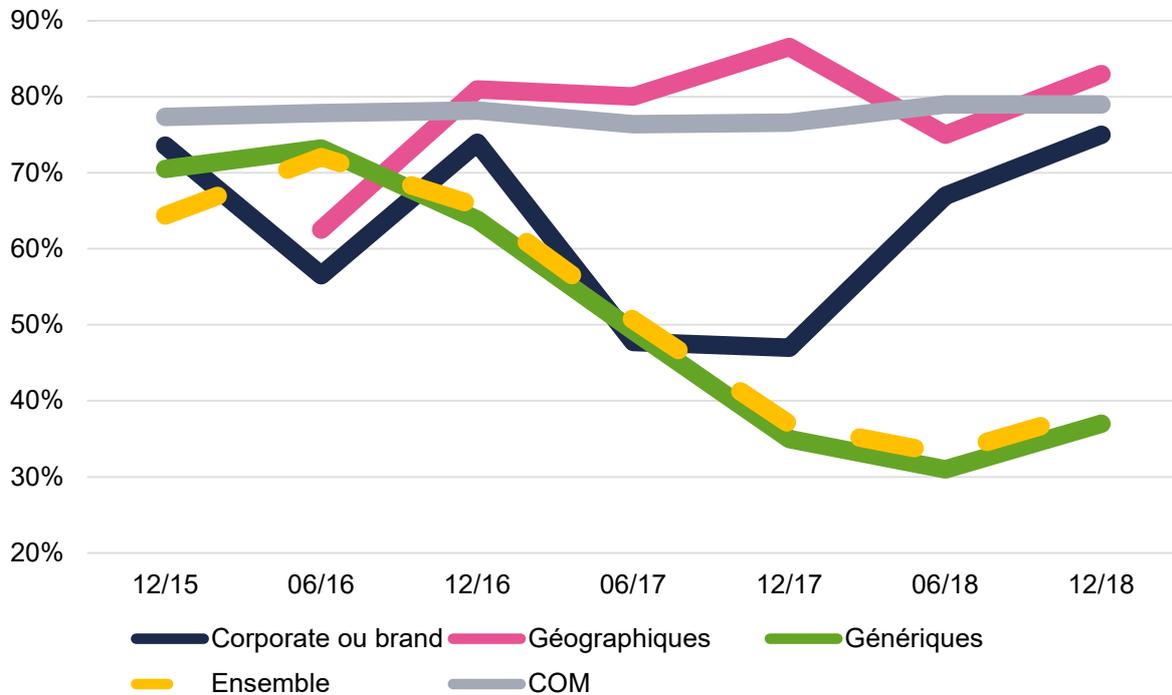
Les taux de maintenance sont donc un élément clé pour analyser le succès d'un TLD et ses chances de pérennité.

Sans surprise, nous pouvons constater que le taux des Génériques est le plus bas, quoiqu'orienté à la hausse en 2018 (37 % contre 30 % en 2017). Mais ce taux reste une moyenne, comme nous le verrons bientôt.

Après une « purge » en 2017, le taux des .CORP a retrouvé son niveau de 75 %. Quant aux Géographiques, ce sont les mieux lotis avec plus de 80 % de noms renouvelés d'une année sur l'autre.

² Nous faisons une différence entre le Taux de maintenance qui reprend l'ensemble des noms « conservés » d'une année sur l'autre et le taux de renouvellement qui ne tient compte que des noms « renouvelés ». Un nom déposé pour 5 ans sera « maintenu » 5 années consécutives et renouvelé une seule fois, à l'échéance.

Évolution des taux de maintenance par segment



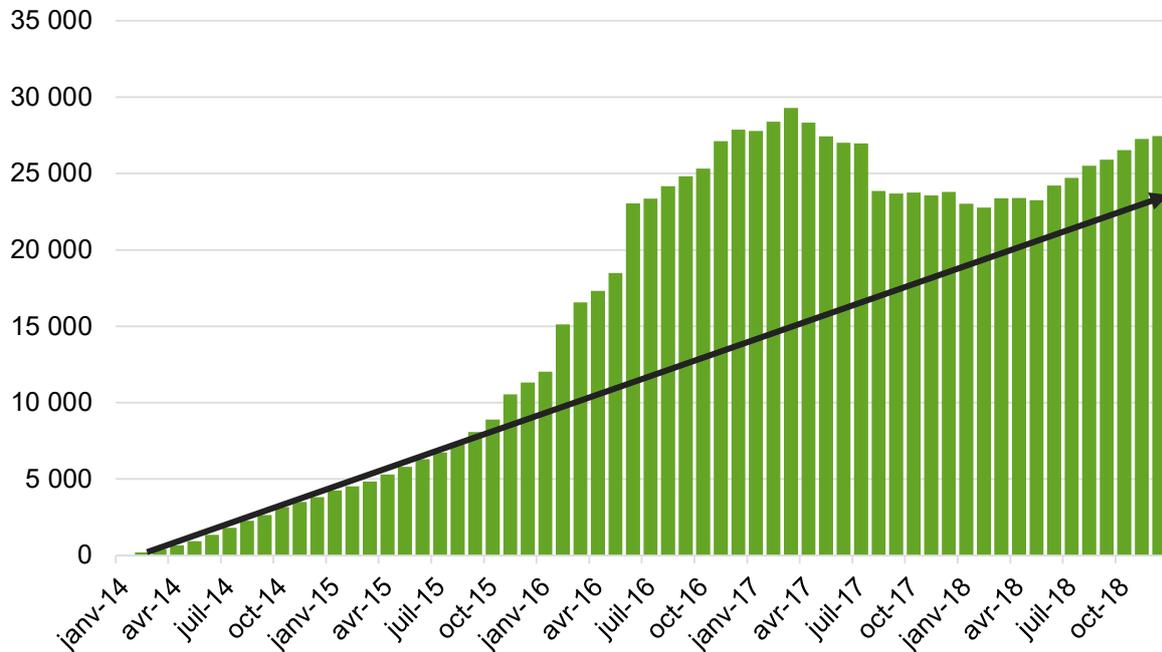
(Le taux du .COM est ajouté à titre de comparatif.)

6.5. Évolution globale du stock de nouveaux TLD

Le pic historique des nTLD a été atteint en mars 2017, après quoi les vagues de créations de novembre 2015, février 2016 et juin 2016 se sont traduites par des suppressions qui ont lourdement pesé sur le volume global. Le décrochage d'août 2017 (créations de juin 2016 arrivant à échéance avec le décalage lié aux *redemption grace period* et *pending delete period*) est visible.

Le déclin s'est poursuivi tout au long de 2017 pour atteindre un creux en février 2018, après quoi les volumes sont repartis à la hausse, d'abord lentement puis de manière soutenue à partir de juin 2018.

Évolution du nombre de noms dans les nTLD



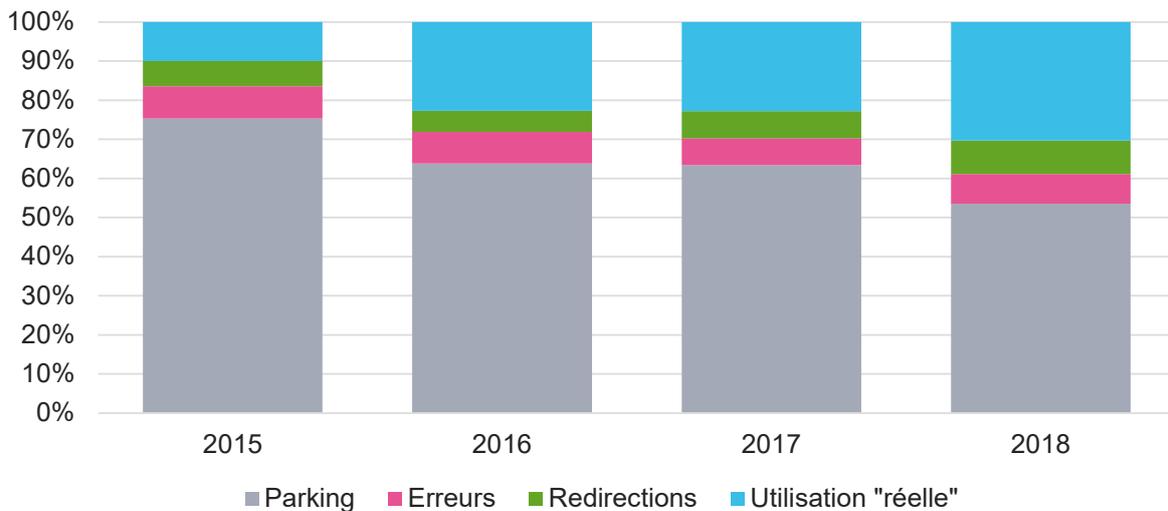
Cette évolution est intéressante en ce qu'elle montre l'impact de fortes vagues de créations, qui se traduisent d'abord par des augmentations spectaculaires de volumes, avant de susciter les années suivantes des suppressions venant entraver la croissance. Le stock global de nTLD est curieusement retombé sur la tendance de long terme initiée en 2014, avec un excédent de quelques centaines de milliers de noms représentant le reliquat des variations de 2015-2018. Ce phénomène reste préoccupant car une expansion linéaire alors même que le nombre de nTLD a été exponentiel de 2014 à 2016 signifie que le nombre de noms déposés par nTLD est resté inférieur à ce qu'il aurait dû être. À côté de quelques nTLD jouant la carte du volume à n'importe quel prix, la grande majorité « végète » largement en-deçà de ses espérances.

6.6. Le taux d'utilisation, un indicateur de la pérennité des nTLD

Le taux de maintenance peut être conjoncturellement affecté par l'impact de précédentes campagnes de promotion. Il est donc intéressant d'étudier le taux d'utilisation des TLD, lequel est un indicateur précieux pour anticiper l'évolution future des renouvellements. Le bon sens induit en effet que des noms exploités et/ou précieux pour leurs titulaires seront renouvelés plus volontiers que des noms non utilisés n'ayant aucune valeur autre que défensive.

Nous avons calculé ces taux à partir des données présentées par le site NTLDtats.com dans sa rubrique « parking ». En éliminant tous les noms « parkés », les redirections et les erreurs HTTP, nous obtenons un nombre de noms ayant d'assez bonnes chances d'être réellement utilisés. Ce taux d'utilisation « déduit » du reste n'est bien sûr qu'une estimation grossière, qu'il convient de manipuler en ordres de grandeur et en tendances sans trop s'attacher aux valeurs précises.

Évolutions des usages des nTLD 2015-2018



Source : nTLDtats.com. Données au 31/12.

D'après nos calculs dont les résultats sont présentés ci-dessus, le taux d'utilisation a globalement doublé entre 2015 et 2016, passant de 10 % à 20 %. En 2017, la dynamique s'est trouvée cassée et le taux d'utilisation est resté sensiblement au même niveau qu'en 2016. Il s'est de nouveau amélioré en 2018 en passant d'un peu plus de 20 % à 30 %, et à près de 40 % si l'on inclut les redirections.

Face à ces chiffres, certains peuvent à bon droit considérer qu'un taux d'utilisation de 30 % quatre ans après l'ouverture des nTLD est assez faible. Mais là encore il faut se méfier des moyennes. Certains grands « penny nTLD » présentent en effet, comme le montre nTLDtats.com, des taux d'utilisation très bas qui permettent de penser que ces mêmes taux doivent être nettement plus élevés dans les extensions plus modestes en termes de volume.

6.7. Des « leaders » encore fragiles

Les « leaders » ont été sélectionnés selon un critère volumétrique : entrent dans le panel de référence tous les nTLD possédant ou ayant possédé, 500 000 noms de domaine ou plus en stock au 31/12 d'une année quelconque depuis 2014.

Il est certain que ces leaders sont en grande partie des TLD commercialisés selon des stratégies marketing agressives, sinon « low cost ». Mais ils sont malgré tout importants à étudier pour comprendre certains mécanismes du fonctionnement du marché.

Le tableau ci-dessous met ainsi en exergue que ces 13 extensions représentaient à elles seules 58 % des noms déposés dans les 1 199 nTLD au 31/12/18, et les deux tiers des noms créés au cours de l'année écoulée.

Les stocks des deux catégories, panel et hors panel, ont cru au même rythme en 2018, 15-16 %, alors que les créations du panel ont continué à s'envoler (44 %) tandis que celles des hors panel n'augmentaient « que » de 18 %. La différence s'explique au niveau des taux de maintenance : 24 % pour le panel, 48 % pour les hors panel.

	Stocks (milliers)			Créations (milliers)			%Maintenance	
	2017	2018	Var.	2017	2018	Var.	2017	2018
.TOP	2 137	3 957	85 %	1 083	3 402	214 %	22 %	26 %
.XYZ	2 641	2 305	-13 %	1 671	1 633	-2 %	14 %	25 %
.LOAN	2 397	2 219	-7 %	1 594	2 135	34 %	91 %	4 %
.CLUB	1 215	1 681	38 %	810	1 319	63 %	44 %	30 %
.ONLINE	776	1 154	49 %	506	871	72 %	46 %	37 %
.SITE	538	959	78 %	405	789	95 %	22 %	32 %
.VIP	915	852	-7 %	476	124	-74 %	78 %	80 %
.SHOP	517	663	28 %	298	470	58 %	na	37 %
.LTD	345	627	82 %	315	426	35 %	70 %	58 %
.WORK	176	534	203 %	143	473	230 %	41 %	35 %
.WIN	1 037	462	-55 %	450	215	-52 %	47 %	24 %
.BID	484	242	-50 %	311	155	-50 %	28 %	18 %
.WANG	618	157	-75 %	325	33	-90 %	30 %	20 %
Total Top 500K	13 798	15 811	15 %	8 386	12 045	44 %	30 %	24 %
Autres	9 999	11 648	16 %	5 117	6 044	18 %	50 %	48 %
Ens. nTLD	23 796	27 459	15 %	13 503	18 090	34 %	43 %	34 %
% Top 500 K / ens. nTLD	58 %	58 %		62 %	67 %			

Source : Rapports ICANN.
 Panel composé de nTLD ayant détenu ou détenant
 plus de 500 000 noms en portefeuille au 31/12 d'une année depuis 2014.

Les données de chaque TLD du Panel montrent que les moyennes sont toujours trompeuses, les « 24 % » masquant les 4 % du .LOAN comme les 80 % du .VIP.

Le tableau matriciel ci-dessous met en valeur les différentes dynamiques constatées parmi les TLD de notre panel.

Deux sont en expansion forte en 2018 (.TOP, .SITE) ; deux autres souffrent sur les créations mais améliorent leur taux de renouvellement (.VIP, .XYZ) ; trois autres connaissent un déclin

marqué avec la dégradation des deux indicateurs (.WIN, BID, .WANG). Les dernières voient leurs créations progresser tout en perdant des points de maintenance.

Ces différents profils montrent la stratégie à l'œuvre en termes marketing, de campagnes low cost actives (dernière catégorie) à une orientation plus axée sur la fidélisation des clients et moins sur les volumes de création (.VIP, .XYZ). Dans le cas des trois extensions en déclin, il peut s'agir de « sorties » de campagnes de promotion ne se traduisant pas par les résultats escomptés en termes de fidélisation.

	Créations en régression	Créations en progression
Taux de Maintenance en progression	.VIP .XYZ	Autres (Hors Panel) .TOP .SITE
Taux de Maintenance en régression	.WIN .BID .WANG	.LOAN .CLUB .ONLINE .LTD .WORK

(Hors .SHOP)

Le segment des nTLD gagne donc toujours à être analysé en relativisant l'impact des « leaders », soumis à de fortes fluctuations du fait de leurs stratégies marketing, tout comme les ccTLD doivent être considérés sans les penny ccTLD qui faussent les performances globales.

Le constat révélé par les tableaux ci-dessus vient contredire comme en 2017 la morosité ou le pessimisme que l'on peut trouver dans certaines publications spécialisées à propos des nouveaux TLD. En réalité, ce segment est très concentré et ses leaders sont des arbres qui cachent la forêt, non représentatifs de l'ensemble de ces nouveaux entrants qui pour l'essentiel continuent de progresser, même si c'est plus lentement que ne l'avaient espéré leurs promoteurs.

7. La répartition des noms de domaine dans le monde à fin 2018

L'analyse de l'évolution des grands segments du marché des noms de domaine, Legacy TLD, ccTLD, nTLD, peut être complétée par l'étude de la répartition des stocks de ces mêmes segments dans les grandes régions du monde³.

Par convention, nous avons pris pour référence la nomenclature des régions ICANN, même si celle-ci peut parfois prêter à discussion.

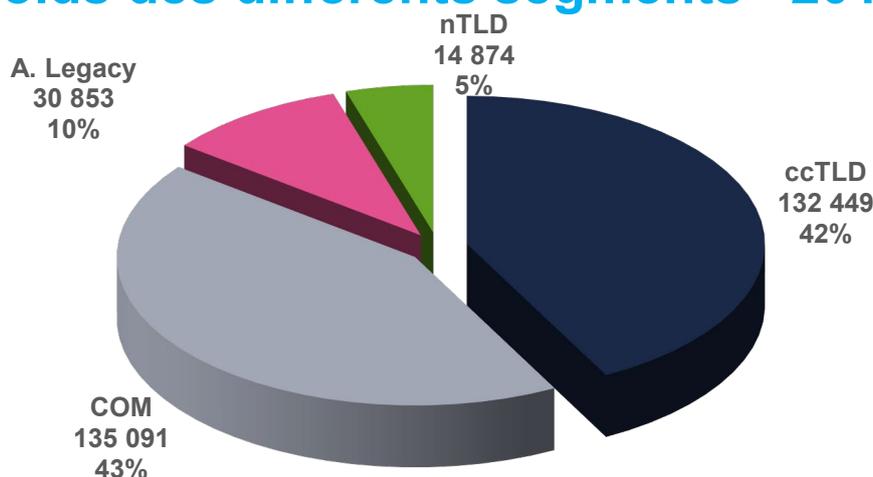
En 2017, nous nous étions attachés à présenter, pour chaque grand segment de noms de domaine (.COM, Autres Legacy, ccTLD, nTLD), la proportion des différentes régions ICANN. Cette approche avait permis de mettre en valeur le poids de l'Amérique du Nord pour les .COM et les Autres Legacy, de l'Europe pour les ccTLD et de l'Asie-Pacifique pour les nTLD.

Nous présentons en 2018 la vision inverse, c'est-à-dire la proportion de chaque grand segment dans les différentes régions ICANN.

7.1. Panorama d'ensemble

En 2018, le .COM était le leader du marché avec 43 % de parts de marché, suivi par les ccTLD (hors Penny) avec 42 %. Les deux autres segments, les Autres Legacy et les nTLD, représentaient respectivement 10 % et 5 % des noms déposés dans le monde.

Monde Poids des différents segments - 2018



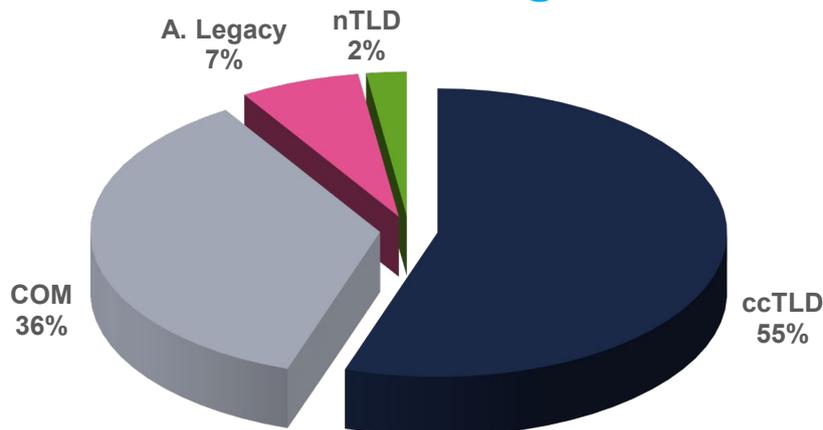
³ Pour les .COM, Legacy et nTLD la répartition des noms par régions des titulaires a été estimée par ZookNic.

Comme nous allons le voir, ces données globales cachent des disparités régionales significatives.

7.2. Poids des segments en Afrique

En Afrique, ce sont les ccTLD locaux qui sont leaders, avec 55 % de parts de marché, tandis que le .COM ne vient qu'en seconde place. Les Autres Legacy représentent 7 % (au lieu de 10 % au niveau mondial) et les nTLD restent marginaux avec leurs 2 %.

Afrique Poids des différents segments - 2018

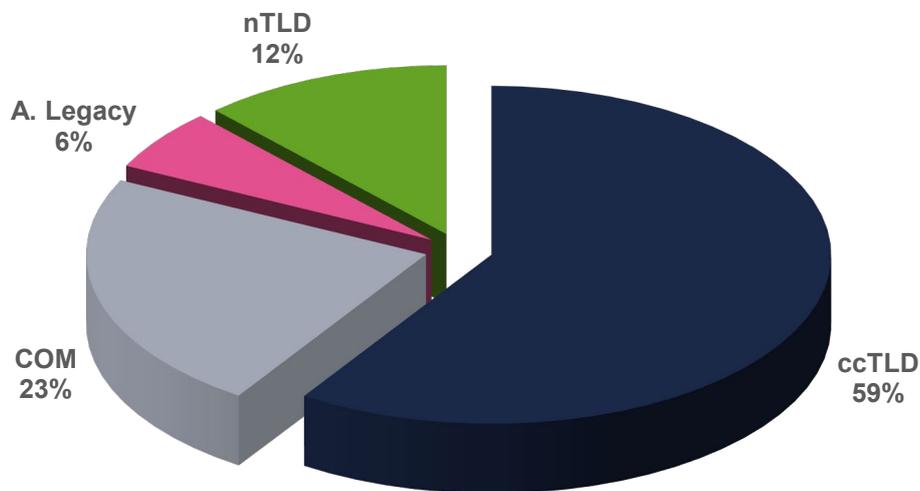


Ces chiffres viennent contredire l'idée que les utilisateurs africains donneraient la priorité au .COM sur les ccTLD locaux au motif que ceux-ci seraient plus chers, plus exigeants en termes d'éligibilité, moins automatisés etc. En réalité, ces freins peuvent exister mais sans être suffisants pour assurer au .COM en Afrique la place de leader qu'il détient au niveau mondial.

7.3. Poids des segments en Amérique latine

La physionomie du marché est encore plus prononcée en Amérique latine qu'en Afrique. Les ccTLD sont le leader absolu avec près de 60 % de parts de marché, tandis que le .COM n'en détient que 23 %, les Autres Legacy 6 % et les nTLD 12 % (ce phénomène étant dû à la présence de titulaires de gros portefeuilles notamment au Panama).

Amérique Latine Poids des différents segments - 2018

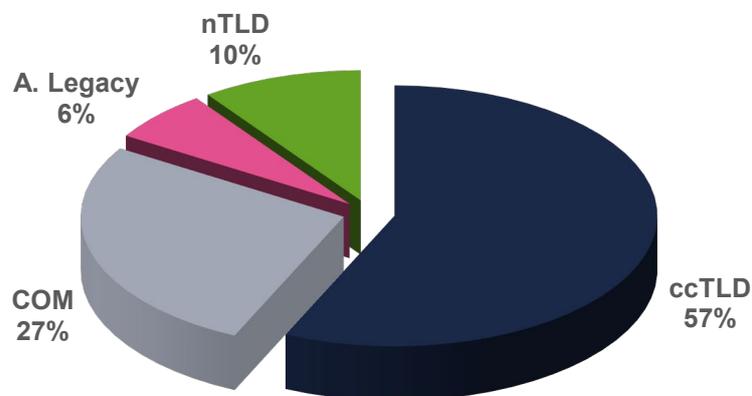


Au-delà des anomalies liées à la concentration des nTLD au bénéfice de structures sises dans la région, les chiffres laissent à penser qu'il existe en Amérique latine comme en Afrique une préférence marquée pour les ccTLD locaux, ce qui profite d'ailleurs aux économies de la région par opposition au .COM et aux Autres Legacy dont les profits sont encaissés par des registres majoritairement situés aux États-Unis.

7.4. Poids des segments en Asie-Pacifique

La situation en Asie-Pacifique est à peu de choses près identique à celle de l'Afrique et de l'Amérique latine : ccTLD leaders (57 % de parts de marché), suivis par le .COM (27 %), des Autres Legacy (6 %) et des nTLD (10 %).

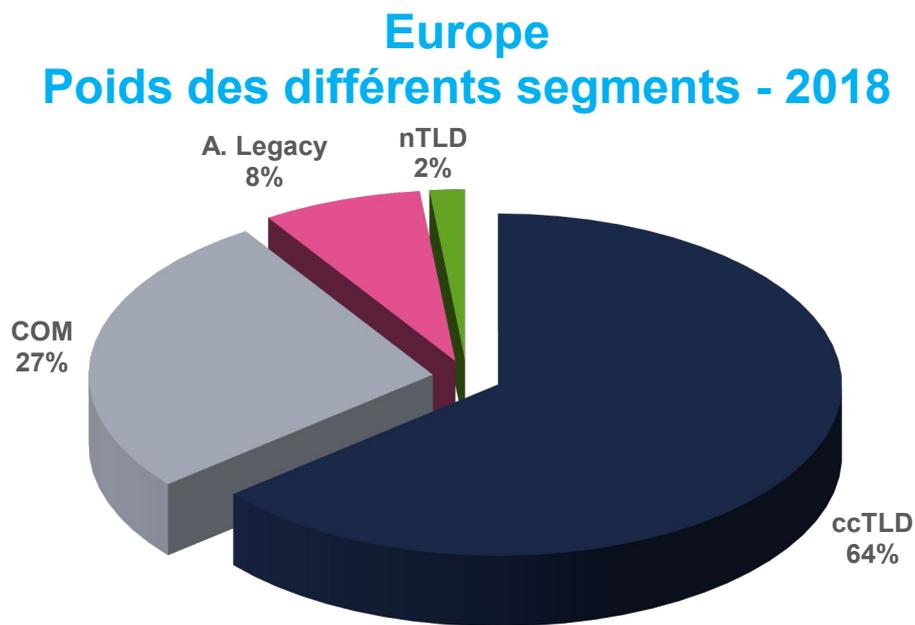
Asie-Pacifique Poids des différents segments - 2018



Deux facteurs peuvent expliquer la situation dans la région. D'une part, les efforts constants des Autorités chinoises pour créer une « préférence nationale » au profit du .CN et au détriment des extensions « non accréditées ». D'autre part, la présence en Chine d'un certain nombre de *domainers* ayant massivement investi dans les nTLD, ce qui explique cette part de marché qui est le double de celle du segment au niveau mondial.

7.5. Poids des segments en Europe

Nous avons vu l'année dernière que l'Europe représentait 54 % des noms déposés dans les ccTLD. La vision inversée monte que les ccTLD détiennent une part de marché de 64 % en Europe, la plus importante de toutes les régions ICANN. Le .COM est à 27 % comme en Asie Pacifique, mais les Autres Legacy tombent à 8 % et les nTLD à 2 %.



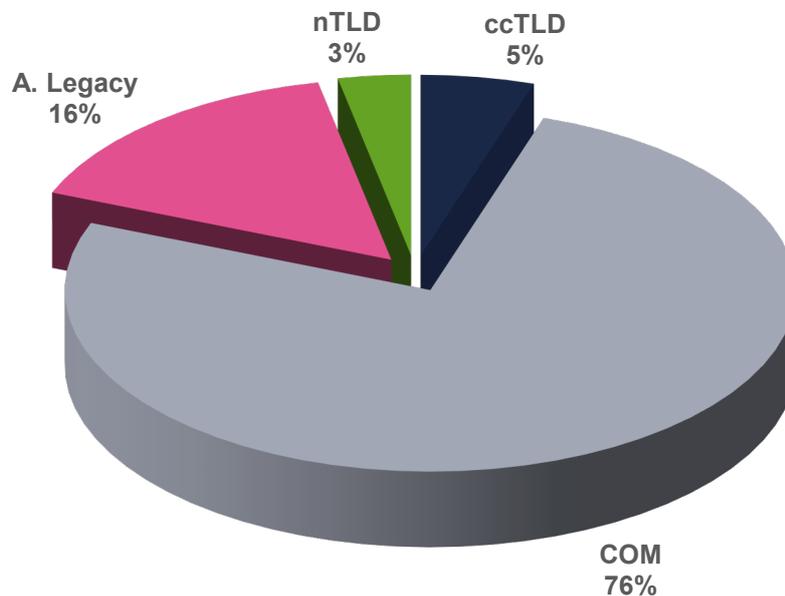
L'Europe reste donc la région ayant la plus forte prédilection pour les extensions géographiques, tout en délaissant les Autres Legacy et en peinant à se mobiliser sur les nTLD. Ce constat reflète sans doute aussi la puissance des réseaux de distribution et leurs propres prismes culturels (car ils mettent en avant ce qu'ils pensent que les clients vont acheter).

7.6. Poids des segments en Amérique du nord

Comment expliquer que le .COM soit leader au niveau mondial alors qu'il n'est « que » challenger des ccTLD dans toutes les régions que nous avons étudiées ?

La réponse est simple : il écrase de son poids tous les autres segments dans la région Amérique du nord, laquelle pèse 33 % du marché mondial (contre 36 % pour l'Europe).

Amérique du Nord Poids des différents segments - 2018



Si la préférence nationale va aux ccTLD dans quatre des régions ICANN, ceux-ci sont tout-à-fait marginaux en Amérique du Nord (et plus encore aux États-Unis qu'au Canada). Le .COM détient les trois quarts du marché et les Autres Legacy affichent une part de marché de 16 % nettement supérieure à leur poids au niveau mondial. Les nTLD enfin ne sont qu'à 3 %.

Ainsi, de la même manière que l'Amérique du Nord est la région qui pèse le plus lourd pour le .COM, cette extension est celle qui est la plus vitale pour l'Amérique du Nord. On s'explique bien pourquoi le sort de ce TLD est critique aux yeux de Washington, et pour quel motif sa gestion confiée à Verisign ne risque pas de changer d'opérateur technique avant un long moment.

7.7. Tableaux de synthèse

Les tableaux ci-dessous synthétisent les données chiffrées de répartition des segments de TLD par grandes régions ICANN.

Répartition (en milliers) des noms de domaine des différents segments de TLD par région ICANN (2018)

	ccTLD (*)	COM	Autres Legacy	nTLD	Total
Afrique	1 841	1 197	224	75	3 337
Amérique Latine et Caraïbes	8 946	3 462	886	1 797	15 091
Asie-Pacifique	44 684	21 230	4 982	7 794	78 670
Europe	71 754	30 144	8 428	1 857	112 183
Amérique du Nord	5 224	79 058	16 353	3 351	103 986
TOTAL	132 449	135 091	30 853	14 874	313 267

(*) Hors « Penny » TLD. Il peut exister des écarts par rapport aux données citées précédemment, ceux-ci étant dus à l'existence de noms dont le pays des titulaires n'est pas connu.

Poids de chaque segment dans le total régional (2018)

	ccTLD	COM	Autres Legacy	nTLD	Total
Afrique	55 %	36 %	7 %	2 %	100 %
Amérique Latine et Caraïbes	59 %	27 %	6 %	12 %	100 %
Asie-Pacifique	57 %	27 %	6 %	10 %	100 %
Europe	64 %	27 %	8 %	2 %	100 %
Amérique du Nord	5 %	76 %	16 %	3 %	100 %
TOTAL	42 %	43 %	10 %	5 %	

Poids des régions dans le total de chaque segment (2018)

	ccTLD	COM	Autres Legacy	nTLD	Total
Afrique	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
Amérique Latine et Caraïbes	7 %	3 %	3 %	12 %	5 %
Asie-Pacifique	34 %	16 %	16 %	52 %	25 %
Europe	54 %	22 %	27 %	12 %	36 %
Amérique du Nord	4 %	59 %	53 %	23 %	33 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %	

7.8. Enseignements

L'un des plus grands enseignements de cette étude est que le .COM, qui paraît tellement « inévitable » au niveau mondial, est en réalité minoritaire dans toutes les régions du monde hormis l'Amérique du Nord où il a pris naissance et s'est développé avec l'internet, jusqu'à incarner celui-ci.

Tandis que les ccTLD font sens pour les régions dont les populations sont attachées à des sentiments d'appartenance, à des particularismes nationaux qui se traduisent par un intérêt marqué pour les ccTLD, les utilisateurs américains ont tout de suite « pensé global », à l'échelle de l'internet, et préfèrent largement les extensions à caractère générique. Ce constat est bien sûr vrai pour les États-Unis et moins pour le Canada, dont le .CA détient une part de marché local de plus de 33 %.

Faut-il en conclure que l'avenir appartient aux ccTLD forts de la loyauté des citoyens de leurs pays respectifs, ou qu'au contraire le .COM a de beaux jours devant lui si l'on considère qu'il lui reste encore de grands gisements de croissance à explorer notamment en Afrique et en Amérique latine ?

Cette clé de lecture permet d'expliquer en partie le déclin des Autres Legacy, qui sont les plus forts dans la région dominée par le .COM, sans être parvenus à percer véritablement dans les autres régions. Quant aux nTLD, si l'on excepte les vagues spéculatives originaires de Chine, ils semblent avoir bien du mal à trouver leur place entre leurs deux grands concurrents, ccTLD et .COM.

Il s'agit sans doute en partie de questions liées aux réseaux de distribution, les registrars étant d'autant plus enclins à proposer des extensions qu'ils savent pouvoir les vendre. Les essais tentés au moyen de campagnes de promotion peuvent obtenir des succès de court terme, ils peinent à faire évoluer en profondeur les mentalités des différentes régions.

Plus que jamais, les noms de domaine se situent au cœur des problématiques d'identité sur internet. Ils ne sont manifestement pas choisis au hasard. L'un des principaux enseignements du « 1^{er} round » des nouvelles extensions est que le marché ne se réinvente pas aussi vite que le voudraient les opérateurs, car on touche ici à des notions complexes de reconnaissance et de confiance qui se construisent dans le temps, sans pouvoir se décréter.

8. Événements saillants de 2018 et du début 2019

Les mutations du marché observées depuis 2015 se sont poursuivies en 2018, mais en gagnant en intensité du fait de la conjugaison de plusieurs facteurs : le ralentissement global de la croissance par rapport aux niveaux de la première moitié de la décennie ; les tensions de trésorerie éprouvées par maints acteurs du secteur des nTLD ; la course à la taille critique permettant de réaliser économies d'échelle et synergies ; la présence croissante de groupes financiers capables d'épauler des stratégies ambitieuses de croissance externe.

8.1. Un marché des opérateurs techniques de registre particulièrement actif

Ce marché a été marqué en 2018 par un double processus de concentration et d'intensification de la concurrence pour l'obtention de contrats de gestion des ccTLD.

En termes de concentration, les principaux faits saillants ont été :

- le rachat de **Keydrive** (maison-mère de **Key Systems** et de **KS Registry**) par **CentralNIC**, qui avait déjà récupéré les nTLD de KS Registry (et donc d'**Open Registry**) à la fin 2017.
- le rachat d'**ICM Registry** (.XXX, .PORN, .ADULT, .SEX...) par **MMX**. Celle-ci cherchait peut-être à acquérir une base financière solide par le biais du .XXX, mais le pari était assez hasardeux. En effet, sur les quelques 150 000 .XXX enregistrés à ce jour, 90 000 l'ont été pendant la sunrise initiale qui permettait de les « bloquer » jusqu'en 2021. Les conditions de marché ayant profondément changé, il est probable que le réflexe défensif sera moins fort en 2021 qu'en 2011, avec à la clé un taux de renouvellement très faible de ces 90 000 noms par nature inexploités. Les créations sont pour leur part assez modestes dans un environnement toujours plus concurrentiel, le « Quartier rouge » du DNS n'attirant pas forcément les titulaires qui préfèrent des TLD plus passe-partout et moins faciles à « blacklister ».

De nombreux TLD ont changé de mains et/ou d'opérateur technique (ou « back-end registry ») en 2018 :

- **CentralNIC** a finalisé l'acquisition du .SK (Slovaquie) et récupéré le .FANS
- **Afilias** a mis la main sur la gestion du .PR (Porto Rico) et du .AU (Australie) tout en perdant le .IN (Inde) au profit de **Neustar**. Mais la société ajoute aussi à son portefeuille le .IO (Territoires britanniques de l'Océan indien).
- **CIRA** (registre du .CA) a repris le .SX (Saint-Martin, Antilles néerlandaises).
- L'**Afnic** a obtenu la gestion technique du .MUSEUM.
- le .AI (Antigua) a opté pour la solution **CoCCA**.

- **DotXYZ** a racheté le .MONSTER en vue de le relancer comme un générique, tout en récupérant aussi le .BABY.
- **Donuts** a repris le .FAN (dont la gestion a été confiée à CentralNIC).
- **ZDNS** (opérateur chinois) a obtenu la gestion technique du .ET (Éthiopie).
- Le .VU (Vanuatu) change d'opérateur technique, mais celui-ci n'est pas encore connu.
- **Nominet** récupère une partie des nTLD de la société **Amazon** jusqu'alors gérés par **Neustar**.

L'année 2018 a donc été particulièrement riche en transactions au niveau des TLD, que ce soit dans le cadre de rachats purs et simples ou dans celui de la sélection de nouveaux opérateurs.

Cette tendance risque de s'intensifier dans l'avenir, à mesure que la situation de certains nTLD deviendra de plus en plus critique au point de vue financier. Certains acteurs, tels **Famous Four Media**, filiale de **Domain Ventures Partners** (délégataire de 16 nTLD) ou **ASIAMIX** (qui possédait les .FAN et .FANS), ont d'ailleurs déjà disparu du marché.

8.2. Les besoins croissants en trésorerie conditionnent de plus en plus les stratégies des grands acteurs du marché

Bien que les données publiques soient rares, il ne fait pas de doute que de nombreux registres de nTLD connaissent des tensions de trésorerie liées à des niveaux de créations trop faibles combinés à des taux de renouvellement souvent trop bas pour assurer une grande stabilité des TLD (ce constat concerne surtout les « purs Génériques », à l'exclusion donc des Géographiques et des .CORP). Le cas de Famous Four Media est exemplaire car on a vu précédemment que le .LOAN avait souffert d'un taux de renouvellement extrêmement bas (4 %), qui témoigne de sa grande fragilité en dépit de la dynamique de ses créations. Cet exemple pourrait indiquer que le modèle de « quasi-gratuité » touche aujourd'hui à ses limites.

Vers une révision des stratégies « low cost » ?

Faute de demande forte, la plupart des nTLD voulant faire du volume ont opté pour des schémas de prix faibles orientés low-cost ou fonctionnant sur la base de ristournes importantes. Ainsi, au cours de l'été 2018, le registre du **.CLUB** publiait des chiffres indiquant qu'en 2017 il avait rétrocédé 70 % de ses revenus aux registrars (6,5 M\$ sur 9,3M\$).

Mais cette stratégie qui permet de développer rapidement le stock de noms gérés a des conséquences pernicieuses à moyen / long terme :

- en asphyxiant financièrement le registre et en le privant des moyens nécessaires à un développement pérenne ;
- en créant avec ses revendeurs une relation fondée sur l'opportunisme, qui expose le registre à de graves mécomptes s'il est contraint de modifier sa politique tarifaire (cas d'**Uniregistry** en 2017 et de **Donuts** en 2019).

On peut affirmer, sans prendre beaucoup de risques de se tromper, que ce même schéma se retrouve au niveau des registrars « low cost » et de leurs clients en cas de révision à la hausse des tarifs, ce qui constitue à terme un piège pour ce genre d'acteurs.

Le secteur des registres de nTLD génériques est globalement dans une situation assez tendue, ce qui se traduit soit par des reprises, soit par des prises de contrôle par des groupes d'investisseurs capables d'injecter de nouveaux moyens financiers dans des entreprises en difficulté ou anticipant de l'être. Ainsi du rachat de Donuts par un fonds d'investissement après l'échec de probables projets d'entrée en bourse.

Les registrars touchés par le phénomène des rachats par des investisseurs

Les registrars n'échappent pas au double phénomène de consolidation et de recapitalisation observé pour les registres de nTLD. Dans leur cas toutefois, il est difficile de dire si ces mouvements stratégiques sont liés à des problèmes financiers ou simplement au désir de leurs actionnaires de négocier une « sortie » dans un contexte où l'avenir du marché n'est pas des plus lisibles. Une troisième motivation peut bien sûr être de financer des projets de développement en s'adossant à des groupes financiers capables d'apporter les moyens nécessaires à la participation au processus de concentration à l'œuvre depuis des années.

Pour de nombreux acteurs n'ayant pas atteint une taille critique permettant de réaliser des économies d'échelle substantielles, la concentration n'offre guère qu'une seule alternative : être absorbé par un plus gros ou se doter des capitaux indispensables à la réalisation d'opérations de croissance externe permettant de rester indépendant pendant quelques temps encore – et de se revendre plus cher si l'opportunité se présente.

On relève ainsi l'existence de rumeurs au sujet d'**Endurance** (rassemblant plusieurs registrars dont **Domain.com** et **BuyDomains**), qui serait en quête de repreneurs. On note enfin un assez grand nombre de transactions portant sur des registrars dont certains sont des leaders du marché mondial et/ou français :

- acquisition par **SIRIS Capital** de **WEB.COM** (groupe possédant les registrars **Network Solutions**, **Register.com**, **NameJet** ou **SnapNames** ;
- reprise de **Fabulous.com** par **DirectNIC** ;
- acquisition par **ComLaude** du registrar écossais **Demys**, notamment présent sur le **.SCOT** et principal registrar de **.CORP** en Ecosse ;
- achat par **CentralNIC** de **GlobeHosting**, structure américaine spécialisée sur les marchés roumain et brésilien ; récupération par **CentralNIC** du portefeuille d'**AlpNames**, registrar défaillant ;
- fusion de **Clarivate**, maison-mère de **MarkMonitor**, avec **Churchill Capital Corp**. Le groupe devrait bientôt être introduit en bourse sous le sigle **CCC** ;
- acquisition par **Tucows** d'**Ascio** auprès de **CSC**, qui se focalise apparemment sur les grands comptes ;
- acquisition de **Gandi** par **Montefiore Investments** ;

- acquisition de **NameSilo** par l'investisseur **Brisio Innovation**.

Deux sources d'oxygène pour le marché : la Chine et le futur « round » ICANN

Confrontés à un ralentissement de la croissance sur les marchés autrefois les plus dynamiques (Amérique du Nord, Europe), les acteurs se tournent toujours plus vers le marché chinois et l'on voit se multiplier les « accréditations » de TLD par les autorités de Pékin :

- **MMX** accrédite quatre TLD supplémentaires ;
- **Afilias** obtient l'autorisation de commercialiser 20 de ses extensions ;
- **Radix** est accrédité pour les **.HOST**, **.SPACE**, **.PRESS**, et **.WEBSITE** ;
- **DotAsia** est accrédité pour... le **.ASIA**.

Mais les regards de nombreux acteurs restent aussi tournés vers l'ICANN, dans l'espoir que l'organisme californien initiera bientôt le prochain round de création de nouvelles extensions. Bien que les résultats du 1^{er} round soient en demi-teinte, ce bol d'air est réclamé avec de plus en plus d'insistance par des acteurs tablant notamment sur les perspectives offertes par le marché des **.CORP**. On voit ainsi se multiplier des publications ou des alliances en prévision du moment où les choses se mettront sérieusement en route :

- publication par l'**Afnic** d'un Livre blanc sur la gestion des **.CORP** ;
- publication d'un autre Livre blanc par **Neustar**, sur le même thème ;
- partenariat annoncé entre **Nominet** et **Valideus** ;
- communication de **SIDN** sur ce sujet alors que pour l'instant le registre (**.NL**) ne gère aucun **.CORP**.

Repositionnements chez les registres de ccTLD

Les registres de ccTLD sont eux aussi confrontés au ralentissement du marché. Même s'ils sont en général mieux armés pour y faire face que leurs homologues positionnés sur les nTLD, ils sont incités par la conjoncture à envisager des stratégies de diversification de leurs sources de revenus, avec les contraintes qui leur sont propres.

L'année 2018 a ainsi vu plusieurs registres de ccTLD opérer des réorganisations et/ou des diversifications correspondant à des options stratégiques :

- **IIS.SE** (Suède) a mis en vente sa filiale « registrar » **.SE Direkt**.
- **SWITCH** (Suisse) a vendu sa filiale registrar **SwitchPlus** à **Combell Group** (belge).
- **DENIC** (Allemagne) a externalisé ses activités « hors cœur de métier » au sein d'une filiale « **DENIC Services** » qui commercialise ses services d'escrow et d'anycast.

- **Nominet** (Grande-Bretagne) a créé une « Cyberdivision » pour abriter ses activités de « Cyberdéfense » et s'implante aux États-Unis.

- **CIRA** (Canada) a poursuivi le développement de ses services anycast, en ajoutant à son portefeuille clients le .CL (Chili) et le .SG (Singapour), tout en recourant aux services du **CZNIC** (Rép. Tchèque) pour diversifier et étendre ses infrastructures DNS.

Dans les deux premiers cas, ces opérations étaient prévisibles depuis longtemps, car répondant à une logique de distinction nette entre les activités de registre proprement dites (correspondant à des situations de « monopole » pour chaque TLD) et celles de commercialisation et de distribution des noms de domaine, soumises au jeu de la concurrence. C'est vraisemblablement une logique similaire qui a obligé **DENIC** à placer ses activités non « cœur » dans une structure financièrement indépendante, afin de maintenir une lisibilité forte sur ses flux financiers.

Dans le contexte de **Nominet**, la création d'une division répond certainement à une montée en puissance de ces activités, tout en préluant peut-être à une future externalisation similaire à celle qu'a opérée DENIC.

Les registres de ccTLD vivent donc une situation paradoxale. Ils ont dû, à l'instar de la plupart de leurs homologues, engager depuis 2013 des stratégies de diversification de leurs revenus, justifiées par le tassement de la croissance du marché. Mais ces stratégies s'avérant payantes, les pressions de leurs écosystèmes respectifs les conduisent à séparer clairement les « nouveaux services » des services traditionnels sur lesquels ils sont en situation de monopole. Le schéma de diversification adopté pour parer à une baisse des revenus des registres semble trouver ici ses limites.

Nouveaux entrants

Des acteurs jusqu'à présent étrangers au marché des noms de domaine commencent à s'y intéresser de près, remontant la chaîne de valeur pour proposer à leurs clients des adresses internet en même temps que leurs services traditionnels. C'est le cas de diverses sociétés renommées dans leurs secteurs d'activité respectifs, et qui se sont positionnées en 2018 sur l'activité de registrar, notamment :

- **Wix.com**, accréditée au 3^e trimestre 2018.

- **Cloudflare**, propose en tant que registrar des « Legacy » classiques et des nTLD de **Donuts**.

Le marché des noms de domaine reste fluide et ce phénomène risque de s'accroître à mesure que des registres de nTLD en difficulté seront rachetés par des structures voulant par ce biais s'implanter sur ce marché. D'autres mouvements se font ainsi aux marges de notre marché mais pourraient à terme l'impacter, comme l'acquisition de **Weebly** par **Square** pour 365 millions de \$.

8.3. Stratégies de diversification et nouveaux produits

Les axes de diversification identifiés en 2017 sont restés d'actualité en 2018, tout en voyant émerger de nouvelles thématiques, notamment la gestion de l'identité numérique.

La « Data », des perspectives tangibles assombries par le RGPD

La Data au sens large a pris une importance croissante à mesure que le ralentissement du marché faisait monter en flèche le coût d'acquisition – et de rétention – des clients. Il importe de plus en plus d'anticiper les attentes des consommateurs et de pouvoir y répondre au moment où elles se manifestent.

Le cœur de métier des acteurs du marché étant précisément de gérer des bases de données, la « Data » se place parmi les pistes de choix comme source potentielle de revenus au travers de nouveaux modèles économiques.

Mais l'entrée en vigueur du RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données) en mai 2018 fait peser des incertitudes sur certains modèles dépendant de l'accès aux données WHOIS. C'est notamment le cas de la société **DomainTools** qui cherche un second souffle avec sa solution « Iris 3.0 » et lance un « modèle d'évaluation du risque associé à un nom de domaine », en s'appuyant uniquement sur les caractéristiques « intrinsèques » des noms évalués, même si ceux-ci n'ont pas (encore) été utilisés dans le cadre d'usages frauduleux.

La logique conduit donc à explorer d'autres données liées aux noms de domaine, notamment les données d'usages collectées via des « webcrawlers », en identifiant des « patterns » tant dans les données WHOIS encore accessibles que dans le profil des sites web visités. Ces analyses permettent aussi, comme l'expérimentent l'**Afnic** et le registre du .NZ (Nouvelle-Zélande) de mieux qualifier les titulaires des noms de domaine.

D'autres acteurs enfin se positionnent sur des « bases annexes » comme celle des UDRP (procédures extra judiciaires de résolution des litiges), en proposant des systèmes de recherche au sein des dizaines de milliers de décisions rendues depuis 1999.

Vendre plus et mieux

Les systèmes de suggestion de noms de domaine existent déjà depuis un moment, mais leur intérêt augmente à mesure que les noms les plus « évidents » sont déjà déposés. De nombreux acteurs s'intéressent à ce genre de services ou se positionnent dessus, comme en 2018 **Verisign** avec l'outil **NameStudio**. **Donuts** pour sa part a opté pour une solution proposée en marque blanche à ses registrars, et couvrant un périmètre plus large que ses seules extensions.

Autre effort intéressant à signaler, le service **Domain Connect** de SIDN (registre du .NL) diffusé sous forme de code ouvert permettant aux registrars du .NL de proposer à leurs clients d'interfacer très rapidement leurs noms de domaine avec diverses plateformes internet : Office 365®, WordPress®, Google®, WP-Engine®, Hubspot®. L'idée est qu'en simplifiant au maximum l'utilisation des noms de domaine on augmentera d'autant le taux de renouvellement de ceux-ci.

Grandes manœuvres autour de l'Internet des Objets

À problématique de l'IoT n'est pas neuve et plusieurs registres dont l'**Afnic** et **Nominet** y ont travaillé depuis plusieurs années. Cependant le marché paraît encore assez éclaté entre des acteurs qui ne se parlent pas beaucoup. Pour répondre à ce constat, **Switch** (registre du .CH) s'est efforcé en 2018 de constituer autour de lui un écosystème d'acteurs de l'IoT en Suisse au travers de son « Switch IoT Day ». Le thème principal cette année semble avoir été la perspective d'un partenariat entre la **Fondation Switch** et l'**Open Network Infrastructure Association (ONIA)**.

Les blockchains à l'honneur

Les *blockchains* seraient-ils en voie de devenir des « must have » pour les registres ? Après Donuts qui a investi dans une société spécialisée sur la question, **Nominet** en paraît convaincu et a proposé en 2018 des services de ce genre à son client **MMX** dans le cadre du .LUXE. On relève aussi le dépôt d'une demande de brevet aux États-Unis par la **Shenzhen Graduate School**, intitulé « *Systems and Methods for Managing Top-Level Domain Names Using Consortium Blockchain* ». Bien que les applications concrètes (au-delà des bénéfices marketing évidents) restent encore sujettes à caution, cette thématique est peut-être destinée à continuer à faire parler d'elle dans l'avenir.

Des infrastructures DNS pensées en lien avec des logiques de cybersécurité

Bien que tous les acteurs travaillent à l'amélioration de leurs infrastructures DNS, le registre tchèque **CZNIC** s'est distingué en développant son propre « routeur modulaire » *turris mox* financé par une opération de crowd funding et mis en production en 2018.

Les travaux sont en général menés en vue d'optimiser les performances, mais aussi d'augmenter la robustesse et la résilience des infrastructures DNS dans un contexte de dangerosité croissante de l'environnement (augmentation du nombre, de la puissance et de la variété des attaques).

En témoignent d'autres initiatives de **CZNIC** : publication de l'ouvrage *Cybersecurity* ayant pour objectif de mieux informer le public sur ces problématiques ; lancement d'un projet national faisant de **CZNIC** le coordinateur national des actions menées en vue d'améliorer la sécurité des enfants sur internet ; et enfin la participation de la **Brno University of Technology**, de **CESNET** et de **CZNIC** au projet européen **SPARTA**.

Notons aussi le lancement par **Alphabet**, maison-mère de **Google**, d'*Intra*, offre destinée à protéger ses clients contre la « manipulation » des DNS.

Enfin, comme nous l'avons vu précédemment, **Nominet** (registre du .UK) crée une « Cyberdivision » pour abriter ses activités de « Cyberdéfense » et en fait le fer de lance de son développement Outre-Atlantique.

La révélation début 2019 d'attaques massives ayant eu lieu fin 2018 a été l'occasion pour les acteurs du marché de mener des actions de sensibilisation quant à l'intérêt de signer les noms en DNSSEC, de les « locker » lorsqu'ils sont stratégiques, et d'une manière générale d'aborder la sécurité des noms de domaine comme une partie à part entière de la politique de sécurité des entreprises. Souvent, les discours en matière de protection des noms touchent à la thématique connexe de la protection des identités numériques.

La gestion et la protection des identités numériques, un domaine en plein essor

La gestion des identités numériques n'est pas non plus un sujet très nouveau, mais l'intensification des articles à son sujet et l'émergence de nouvelles offres viennent la remettre sur le devant de la scène.

Au système *MojeID* promu par **CZNIC** et qui compte déjà plusieurs centaines de milliers d'utilisateurs, est venue s'ajouter ces derniers mois la solution *ID4me* de **DENIC** (registre du .DE). D'autres registres lancent des initiatives reposant sur les « *eIDs* » tel **DK Hostmaster** en vue d'identifier tous les titulaires de .DK (Danemark). L'opération est regardée de près par **SIDN** qui souligne l'intérêt de l'approche et évoque son partenariat avec **IRMA** pour monter « *a unique privacy-enabled identity platform that lets users share only as much personal data as strictly necessary.* ». L'intention est à terme de mettre en place une identification des titulaires de .NL via ce système.

9. Conclusion et perspectives

Nous achevons notre rapport sur le marché des noms de domaine en 2017 par une prédiction concernant 2018, et cette prédiction s'est avérée assez juste :

L'année 2018 s'annonce donc comme une année de « récupération » pour le marché qui devrait connaître une croissance meilleure qu'en 2017 simplement du fait de l'absence des suppressions massives consécutives aux dépôts de 2015/2016. En revanche, elle sera aussi une année « test » pour de nombreux registres de nouveaux TLD.

In fine, la croissance a repris mais sur un rythme encore loin de celui que nous avons connu avant 2017. Le processus de consolidation s'est poursuivi, alimenté par la situation difficile de certains acteurs et les apports capitalistiques réalisés au bénéfice d'autres acteurs engagés dans des opérations de croissance externe.

Reste à savoir si ces acquéreurs auront la capacité de restaurer la rentabilité et d'assurer la pérennité des actifs dont ils ont pris le contrôle.

En matière de rentabilité, le fait de gagner en taille devrait leur permettre de susciter des synergies et de réaliser des économies d'échelle capables d'abaisser significativement les « points d'équilibre » des extensions, des registres ou des registrars absorbés. Les projets d'augmentation des tarifs se multiplient, y compris chez les Legacy TLD, mais ces mesures risquent de ne faire qu'accélérer le déclin des TLD concernés en incitant les titulaires à nettoyer leurs portefeuilles de leurs derniers noms défensifs.

Quant à la pérennité, elle s'avère moins certaine dès lors que la demande reste faible et que les taux de renouvellement donnent plus qu'autrefois matière à réflexion.

Le marché chinois joue toujours son rôle d'El Dorado, mais ce sont ces mêmes Chinois qui ont été habitués depuis 2015 à pouvoir déposer des noms de domaine « pour rien ». Il sera sans doute difficile de ramener ce marché aux standards mondiaux en termes de prix.

Le prochain round ICANN attendu par bien des acteurs n'aura pas lieu avant au moins 2021 et les premiers TLD n'entreront en production qu'au moins un an après. De 2019 à 2022 ou 2023, ce sont trois à quatre années minimum qui verront encore des défaillances et des rachats. Celui de Donuts, acteur emblématique parmi les registres de nTLD, est chargé d'une assez forte puissance symbolique.

La gageure pour l'ensemble du marché des noms de domaine est de sortir d'un mode « binaire » où dominant le .COM en Amérique du Nord et les ccTLD dans les autres régions. Faute de trouver des solutions efficaces, les futurs entrants (.CORP mis à part) risquent d'être plus ou moins asphyxiés entre ces concurrents bien établis, les bénéficiaires de la diversité qu'ils apportent n'étant pas suffisamment perçus par les utilisateurs ou devant être tarifés à des prix prohibitifs freinant leur développement commercial.

À cette stratégie de valeur par les prix, qui n'a pas donné de résultats probants, répondait logiquement une stratégie de low-cost ou de quasi-gratuité misant sur les renouvellements ultérieurs. Les acteurs ayant pris ce chemin se sont aperçus en 2018 de ses limites et de ses dangers.

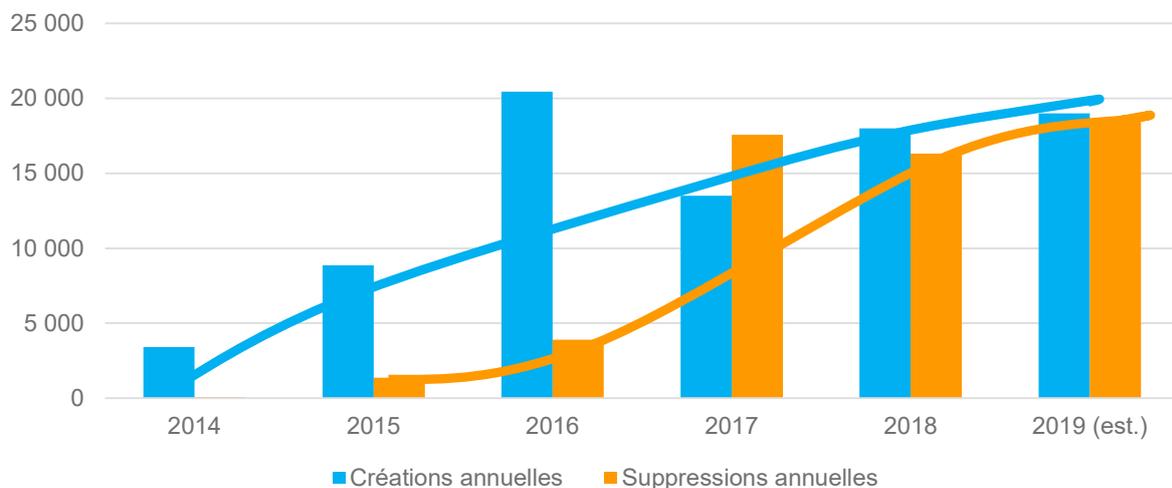
Une solution plus évidente à formuler qu'à réaliser serait de concevoir l'existence de nTLD « de niche », viables même s'ils n'atteignent pas des volumes extraordinaires. Les opérateurs techniques de registre ont un rôle important à jouer dans cette direction, mais aussi les registrars.

La faiblesse de la demande sur les nTLD est en effet un phénomène anormal lorsqu'on considère que durant la même période les créations du .COM se sont envolées de 6 %. Le problème tient sans doute plus à une certaine inadéquation du modèle des registrars ICANN tel qu'il se présente actuellement, et qui empêche les petits TLD d'accéder facilement aux niches qu'ils convoitent.

Être registrar ICANN exige des moyens, des compétences techniques et administratives qui ne sont pas à la portée de tous. Les structures ayant franchi le pas veulent, et c'est normal, rentabiliser leurs investissements. Elles n'ont vraisemblablement pas pour priorité d'assurer des débouchés de quelques centaines ou milliers de noms à des nTLD en constituant et en animant des réseaux de revendeurs susceptibles de toucher directement les « cibles ». Or un nTLD a besoin d'être référencé chez des registrars pour être diffusé ; il dépend de ceux-ci pour sa survie. Une partie de l'asphyxie de ce segment de marché est donc paradoxalement le fait des registrars eux-mêmes, pris collectivement au niveau mondial.

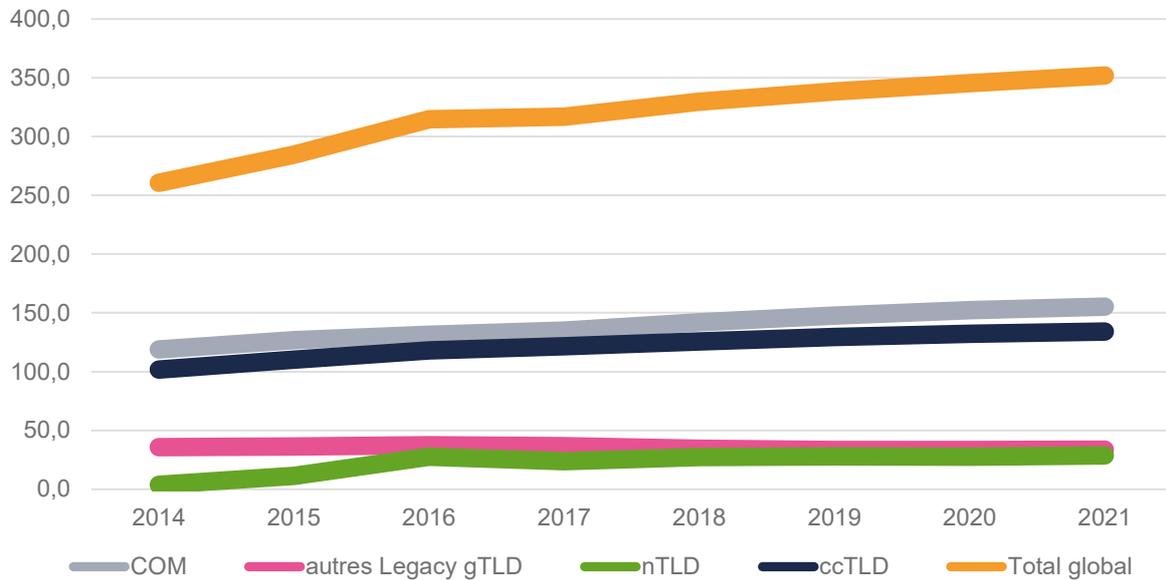
L'étude des volumes de créations et de suppressions des nTLD depuis 2014 montre que les créations tendent à se tasser tandis que les suppressions suivent avec un an de décalage les variations des enregistrements des années précédentes. Si nos projections sont justes, l'année 2019 sera encore plus tendue que 2018 pour le segment des nTLD.

Créations et suppressions annuelles nTLD



Quant aux autres segments, rien ne permet de penser qu'ils casseront en 2019 la tendance suivie en 2018. Les Autres Legacy devraient sauf événement extraordinaire continuer à décliner lentement, périodiquement ravivés par des campagnes de promotion se traduisant en pics de suppressions l'année suivante. Le .COM devrait poursuivre sur sa lancée, de même que les ccTLD qui jouissent avec lui de la perception de « valeurs refuges » auprès d'utilisateurs méconnaissant les nTLD et ne se souciant pas de les découvrir.

Évolutions des principaux segments de TLD (2014-2021)



L'année 2019 devrait donc voir une croissance assez modérée du marché des noms de domaine, surtout si la dynamique de croissance des créations du .COM en 2018 s'est en réalité appuyée sur des campagnes de promotion « agressives » - ce que nous ne pourrions savoir qu'un moment où ces noms retomberont.

Quant aux thématiques connexes aux noms de domaine : Data, Cybersécurité, IoT, identités numériques..., elles continueront certainement à nourrir le goût de l'innovation des acteurs du marché, tout en leur rappelant en permanence que les noms de domaine ne sont pas une fin en eux-mêmes, mais des moyens efficaces d'assurer et d'optimiser la présence sur internet de ceux qui veulent y exister pour partager, commercer et contribuer à construire un avenir meilleur.