

# *Le marché des noms de domaine dans le monde en 2016*

**Les études de l'Afnic**

Juin 2016

**afnic**

## Table des matières

1. Introduction .....	3
2. Ce qu'il faut retenir .....	4
3. Tendances globales .....	5
4. Les Legacy TLD en 2016 .....	8
5. Les ccTLD .....	10
6. Les nTLD .....	11
7. Événements saillants de 2016.....	19
7.1. La « manne » chinoise .....	19
7.2. Le renouvellement des équipes dirigeantes.....	19
7.3. La pression croissante de la vision financière .....	19
7.4. Les mutations verticales : rachats et intégration de la chaîne de valeur .....	20
7.5. Les mutations « horizontales » : efforts de diversification .....	20
7.6. Repenser les modèles stratégiques .....	21
7.7. Repenser la chaîne de valeur .....	21
7.8. Intensification de la concurrence chez les back-ends .....	22
7.9. Les nouveaux entrants... et les sortants.....	22
8. Conclusion.....	23

## 1. Introduction

La publication des statistiques ICANN arrêtées au 31/12/2016 rend possible un bilan chiffré de l'année 2016 et un retour sur une période assez atypique dans l'histoire du marché des noms de domaine. Cet éclairage peut nourrir des prévisions concernant les mois à venir.

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 internet, et de recherches menées par l'AFNIC. Dans certains cas, nous nous reposons aussi sur des sites spécialisés tels que NTLDDSTATS.COM.

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

## 2. Ce qu'il faut retenir

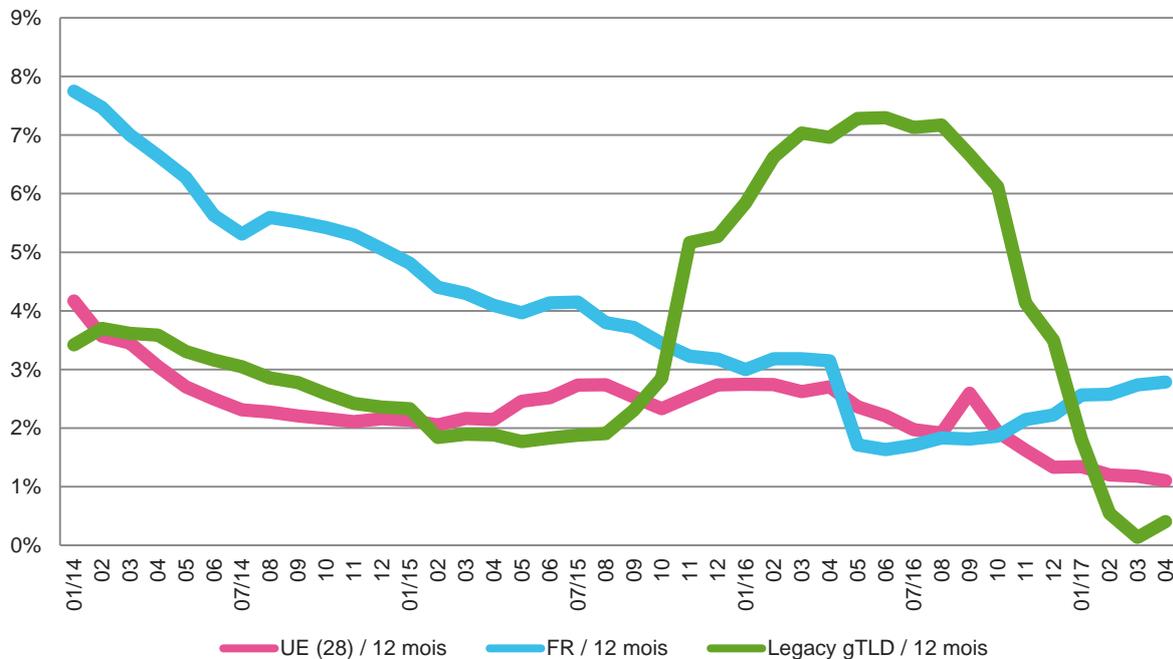
- Le marché mondial des noms de domaine représentait à fin 2016 environ 338 millions de noms de domaine, dont 169 millions de « Legacy TLD » (COM, NET, ORG etc.), 28 millions de « nTLD » créés à partir de 2014, et 141 millions de ccTLD (extensions dites « géographiques »).
- La croissance globale 2016 a été de 7,1%, en baisse par rapport aux 11,7% de 2015.
- Les nTLD ont continué de gagner des parts de marché en volume, représentant 8% des noms déposés dans le monde fin 2016 contre 4% à fin 2015.
- Après avoir dopé les performances 2015 de certains TLD, les « dépôts chinois » pèsent à présent sur les croissances de ces mêmes TLD du fait des nombreuses suppressions.
- Les « Legacy » connaissent des situations assez contrastées, certains perdant du stock tandis que d'autres progressent notablement.
- Les créations sont souvent en baisse en 2016, mais l'amélioration des taux de maintenance laisse penser que la période des « nettoyages de portefeuilles » consécutive à l'arrivée des nTLD est passée.
- Parmi les ccTLD, les régions les plus dynamiques en 2016 ont été l'Afrique et l'Amérique du Nord. L'Europe est en relative stagnation, l'Amérique latine se développe lentement mais sûrement, et la région Asie-Pacifique est sujette à des variations de très forte amplitude aussi bien à la hausse qu'à la baisse. C'est elle qui, aujourd'hui, détermine le plus l'évolution du marché.
- Les « nTLD » se décomposent en segments aux finalités et aux profils très différents, depuis les centaines de .CORP ne « détenant » que quelques noms jusqu'aux génériques engagés dans une course au volume.
- L'évolution du taux d'utilisation des nTLD pris dans leur ensemble est encourageante, même si son niveau reste encore faible.
- Le marché connaît depuis 2014 des bouleversements provoqués par des mutations liées à la volonté des acteurs de diversifier leurs sources de revenus, mais aussi de mener des stratégies d'intégration au sein de la chaîne de valeur.
- La montée en puissance de la sphère financière dans le capital de certains grands acteurs autorise des stratégies ambitieuses tout en soumettant le marché à de nouvelles grilles de lecture et à des évolutions dans les équipes dirigeantes.
- L'intensification de la concurrence et l'impérative nécessité de permettre une rencontre optimale entre offre et demande vont continuer à peser sur les acteurs et à les contraindre à repenser leurs modèles et leurs positionnements plus qu'ils ne l'ont jamais fait depuis les débuts de ce marché il y a une vingtaine d'années.

### 3. Tendances globales

Le marché des noms de domaine comptait 338 millions de noms au niveau mondial à la fin décembre 2016, en progression de 7,1% par rapport à 2015. Bien que restant soutenue, sa croissance était en déclin par rapport à 2015 (11,7%).

Un phénomène exceptionnel de « cloche » met en valeur l'impact des vagues de dépôts chinois sur les extensions génériques « traditionnelles (« Legacy nTLD »). Ces dépôts massifs réalisés fin 2015 ont d'abord dopé la croissance, avant de « peser » lourdement sur elle du fait de l'abandon de nombreux noms déposés pour des raisons spéculatives.

#### Evolutions des croissances sur 12 mois glissants



Avec ses 131 millions de noms de domaine et ses 39% de parts de marché, le .COM reste le « poids lourd » de ce marché mais ses positions s'érodent lentement, avec une perte de 3 points de parts de marché depuis la fin 2014. Sa croissance se ralentit assez sensiblement (de 6,4% à 3,7%).

Les « Autres Legacy », qui avaient souffert en 2014/2015, semblent remonter la pente en 2016 en affichant une croissance presque égale à celle du .COM. Cette performance globale cache cependant des disparités de situations importantes entre les extensions concernées.

Les nouveaux TLD ont connu deux années exceptionnelles car elles étaient celles des « lancements », les résultats étant par ailleurs stimulés par des stratégies agressives sur lesquelles nous reviendrons.

	Stock (millions)			Variations (%)		Parts de marché (%)			
	2014	2015	2016	2015	2016	2014	2015	2016	16/14
<b>.COM</b>	119	127	131	6,4%	3,7%	42%	40%	39%	-3
<b>Autres Legacy *</b>	36	36	38	1,5%	3,2%	13%	12%	11%	-2
<b>nTLD</b>	4	11	28	195,9%	144,8%	1%	4%	8%	+7
<b>Total gTLD **</b>	159	174	196	9,9%	12,8%	56%	56%	58%	+2
<b>ccTLD ***</b>	124	141	141	14,0%	0,1%	44%	45%	42%	-2
<b>TOTAL</b>	<b>282</b>	<b>315</b>	<b>338</b>	<b>11,7%</b>	<b>7,1%</b>	-	-	-	-

\* *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 ».

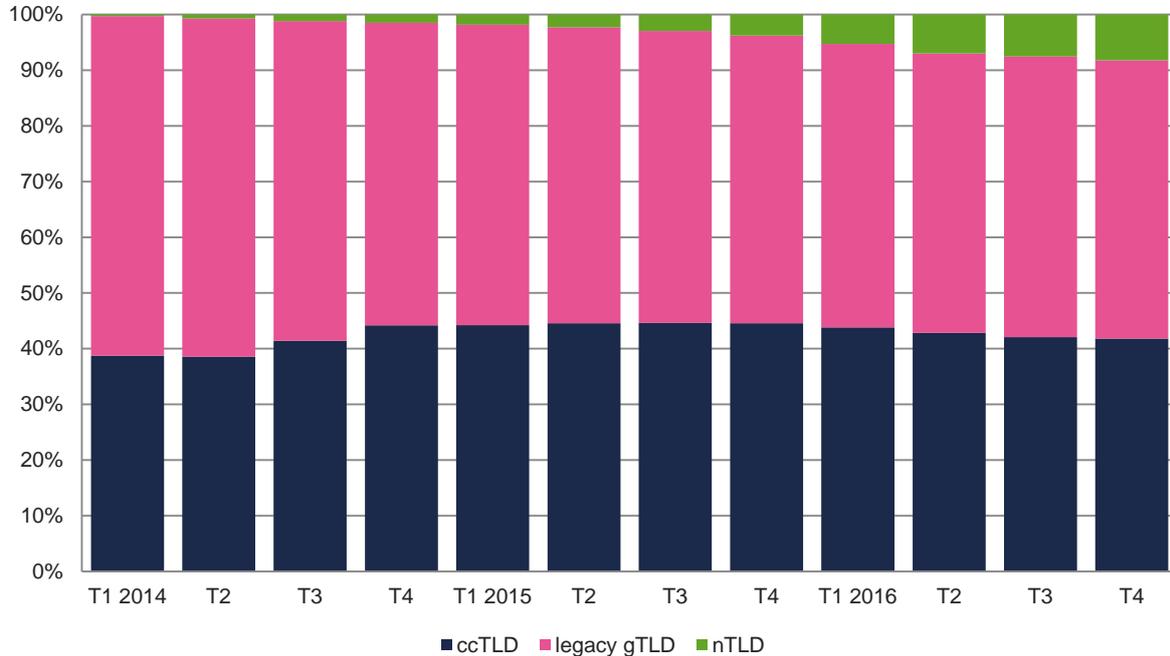
\*\*\* *ccTLD* ou « country code Top Level Domains », c'est-à-dire des extensions correspondant à des territoires, comme par exemple le .FR pour la France.

Les extensions pays (ccTLD) en revanche, qui avaient connu une excellente année 2015, ont connu une croissance nulle en 2016. Là encore, les contrastes sont importants et nous détaillerons plus loin les principaux phénomènes que nous avons pu constater.

Une analyse rapide des gains ou pertes de parts de marché (exprimées en points) entre 2014 et 2016 montre que les nTLD (+7 points) se sont imposés presque uniformément face aux trois autres segments de marché, les « Autres Legacy » et les ccTLD perdant chacun 2 points et le .COM, plus durement touché, 3 points. Mais si l'on se concentre sur l'année 2016, le .COM et les Autres Legacy ont plutôt bien résisté (-1 point chacun) tandis que les ccTLD en perdaient 2.

Le graphique ci-dessous présente une vision trimestrielle de l'évolution des parts de marché des différents segments, depuis l'introduction des premiers nTLD (janvier 2014). On note la forte progression des nTLD jusqu'au 3<sup>ème</sup> trimestre 2016, avant une période de stagnation dans les derniers mois de l'année. En parallèle, les ccTLD semblent avoir atteint leur maximum au 3<sup>ème</sup> trimestre 2015 avant de perdre du terrain en 2016.

## Evolution des parts de marché par type de TLD (2014-2016)



Les mêmes données exprimées en solde net démontrent la dynamique des nTLD (73% du solde net 2016), la relative stabilité des « Legacy » pris dans leur ensemble (27% du solde net) et l'affaissement des ccTLD.

	Soldes nets		Poids dans le total		
	2015	2016	2015	2016	16/15
<b>.COM</b>	8	4	25%	18%	-7
<b>Autres Legacy *</b>	0	2	0%	9%	+9
<b>nTLD</b>	7	16	22%	73%	+51
<b>Total gTLD **</b>	15	22	47%	100%	+53
<b>ccTLD ***</b>	17	0	53%	0%	-53
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>22</b>	-	-	-

Etudions à présent les dynamiques de chacun de ces trois segments de marché, les « Legacy », les ccTLD et les nTLD, pour mieux comprendre les phénomènes à l'œuvre en 2016.

## 4. Les Legacy TLD en 2016

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 131 millions du .COM.

Afin de présenter des tableaux synthétiques, nous ne distinguerons que les six plus importants en volume, en agrégeant les 12 autres dans une ligne « Legacy hors Big Six ». Le cadre de la présente étude ne permet pas d'aller plus loin dans le détail.

	Stock (milliers)			Créations (milliers)			M. 2016*	% M.
	2015	2016	Variation	2015	2016	Variation		
<b>.BIZ</b>	2 448	2 374	-3,0%	762	509	-33,3%	1 866	76%
<b>.COM</b>	126 645	131 335	+3,7%	34 569	32 313	-6,5%	99 022	78%
<b>.INFO</b>	5 063	5 748	+13,5%	1 544	1 868	+21,0%	3 880	77%
<b>.MOBI</b>	710	674	-5,0%	113	131	+15,9%	544	77%
<b>.NET</b>	16 175	16 137	-0,2%	4 285	3 255	-24,0%	12 882	80%
<b>.ORG</b>	10 893	11 075	+1,7%	2 662	2 120	-20,3%	8 955	82%
<b>Autres</b>	1 011	1 298	+28,4%	168	465	+176,8%	833	82%
<b>TOTAL</b>	<b>162 945</b>	<b>168 642</b>	<b>+3,5%</b>	<b>44 103</b>	<b>40 660</b>	<b>-7,8%</b>	<b>127 982</b>	<b>79%</b>

\* « M » désigne le nombre de noms de domaine maintenus en 2016. Ce nombre est obtenu par une équation assez simple :  $M = \text{Stock 2016} - \text{Créations 2016}$ .

En effet, le stock d'un TLD à fin 2016 est mathématiquement constitué par les noms du stock 2015 conservés en portefeuille auxquels se sont ajoutées les créations de 2016. Il est donc possible, à partir de ces données communiquées par les différents registres à l'ICANN, de déduire un « taux de maintenance » (retention rate en anglais) [%M.] sur les noms qui étaient en stock à la fin de l'année 2015.

$Tx M 2016 = M / \text{Stock 2015}$

La première chose qui frappe en considérant ces données est la progression continue du stock (+3,5%) alors même que les créations ont sensiblement baissé en 2016 (-7,8%). Ce phénomène implique une progression du volume des noms renouvelés suffisante pour faire plus que compenser la morosité des créations.

On peut aussi constater que la moyenne globale de 3,5% de croissance « dissimule » les pertes en stock des .BIZ, .MOBI et .NET, le redressement spectaculaire du .INFO après plusieurs années de « purges », et la relative atonie du .ORG. Quant aux « Autres », leur croissance a été dopée en 2016 par un phénomène ponctuel : la « réouverture » du .PRO. Le niveau de performance global reste encore aligné sur le .COM qui représente à lui seul 78% des noms de domaine déposés dans les Legacy.

Les « taux de maintenance », qui représentent la part des noms présents dans un TLD au 31/12/15 et non supprimés en 2016, mettent en exergue la « résistance » des .NET et .ORG, solidement ancrés sur des bases de titulaires fidèles, et la relative « fragilité » des .BIZ, .INFO et .MOBI.

En croisant ces deux informations (créations et taux de maintenance), on peut expliquer les contre-performances des .BIZ et .NET par une baisse de leurs créations qui n'est pas suffisamment compensée par le niveau des renouvellements. Le bon chiffre du .INFO est plus dû à une « relance » de ses créations qu'à la solidité de son taux de maintenance. Quant au .MOBI, l'efficacité des campagnes autour des créations n'a pas réussi en 2016 à enrayer le déclin constaté depuis plusieurs années.

Les taux de maintenance ont pourtant connu une amélioration en 2016 après une période délicate, comme en témoigne le tableau ci-dessous :

TLD	2012	2013	2014	2015	2016
BIZ	76,6%	75,3%	66,8%	68,3%	76,2%
COM	78,2%	78,0%	77,5%	77,4%	78,2%
INFO	46,2%	51,2%	61,2%	65,3%	76,6%
MOBI	68,7%	69,6%	58,1%	68,6%	76,6%
NET	77,4%	76,6%	76,6%	76,7%	79,6%
ORG	78,6%	78,4%	78,2%	78,4%	82,2%
Autres	74,3%	69,1%	64,5%	81,4%	82,5%
<b>TOTAL</b>	<b>76,1%</b>	<b>76,4%</b>	<b>76,4%</b>	<b>76,8%</b>	<b>78,5%</b>

Tout se passe donc comme si les titulaires de noms « Legacy » avaient « fait le ménage » dans leurs portefeuilles en 2014/2015, sans doute poussés par l'arrivée des nTLD qui les incitaient à y réaliser des dépôts tout en surveillant le niveau de leurs budgets. En 2016, les portefeuilles déjà « nettoyés » ont joui de meilleurs taux de maintenance, mais ce sont les créations qui ont souffert et sans doute pour la même raison : la concurrence de plus en plus vive des « nouveaux entrants ».

Les variations des taux de maintenance peuvent paraître faibles, mais il faut les rapporter aux stocks pour en comprendre l'importance. Une variation de 1 point de ce taux sur les 130 millions de noms de domaine du .COM représente un gain ou une perte de 1,3 millions de noms, soit environ 4,2% des créations annuelles de ce TLD. L'effet de levier est d'autant plus important que le TLD est plus ancien. C'est l'une des raisons pour lesquelles les variations spectaculaires des créations sont à relativiser, en les reliant à moyen-long terme avec l'évolution du taux de maintenance. En termes de pilotage stratégique, l'exemple ci-dessus montre que la préservation du taux de maintenance est parfois plus importante que le développement des créations au moyen de campagnes « low-cost ».

## 5. Les ccTLD

Les ccTLD ont subi en 2016 les conséquences des belles performances de 2015, mais aussi celles de la concurrence des nTLD qui a pu créer des effets de substitution notamment dans le cas des modèles « low-cost ». Au global, les suppressions liées à l'arrivée à échéance des noms déposés en 2015 ont entièrement compensé les créations.

L'étude des dynamiques régionales montre cependant que les situations diffèrent selon les zones géographiques.

En Amérique du nord, les performances 2016 reflètent la « relance » du .US.

L'Amérique latine paraît être un marché stable, se développant lentement mais sûrement.

L'Afrique connaît une très forte croissance, en large partie du fait de la présence de quelques ccTLD commercialisés en mode semi-gratuité.

L'Asie-Pacifique est en « perte » en 2016 après la forte augmentation de 2015, sa performance étant obérée par la forte résorption du .TK (passé d'environ 27 millions de noms à 18 millions, soit -9 millions).

L'Europe enfin apparaît comme un marché en pleine maturité, peu enclin à des poussées de « fièvre » comme en Asie, et dont la croissance est pratiquement atone.

	Stock (millions)			Variations (%)		Parts de marché (%)			
	2014	2015	2016	2015	2016	2014	2015	2016	16/14
<b>Amérique du Nord</b>	4,2	4,2	4,8	0,5%	15,7%	3,4%	3,0%	3,4%	-
<b>Amérique latine</b>	6,9	7,0	7,7	1,7%	9,1%	5,6%	5,0%	5,5%	- 0,1
<b>Afrique</b>	1,5	2,3	3,3	55,5%	45,0%	1,2%	1,6%	2,4%	+1,2
<b>Asie-Pacifique</b>	44,7	59,3	55,8	32,6%	-5,9%	36,1%	42,0%	39,5%	+3,4
<b>Europe</b>	66,5	68,3	69,5	2,7%	1,8%	53,7%	48,4%	49,2%	- 4,5
<b>TOTAL</b>	<b>123,8</b>	<b>141,1</b>	<b>141,1</b>	<b>14%</b>	<b>0%</b>	-	-	-	-

La vision « parts de marché » confirme cette perte de vitesse entre 2014 et 2016 du marché européen, celui-ci restant le plus important mais pouvant d'ici quelques années se voir dépassé par la région Asie-Pacifique. En 2014, le différentiel de parts de marché était de 18, et il n'est plus que de 10 en 2016. On comprend pourquoi tant d'acteurs cherchent à s'installer sur le marché chinois, qui est aujourd'hui le plus dynamique dans le monde.

## 6. Les nTLD

Les nouvelles extensions n'ont souvent en commun que le fait d'être « nouvelles », ce qui ne suffit pas à les qualifier. Trop souvent, des observateurs évoquent la réussite ou l'échec « des nouveaux TLD » sans prendre le temps de regrouper ceux-ci en « familles » qui fassent sens et permettent d'avoir des approches plus nuancées.

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 avec un usage centré autour d'une communauté.**
- **« Géo » : extensions à caractère géographique désignant une ville ou une région**
- **« Génériques » : extensions constituées de termes génériques**
- **« CORP » : extensions déposées par des structures privées pour des usages internes ou étendus à leurs clients, à l'exclusion de tous les autres utilisateurs.**

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 les privilèges accordés aux « Communautaires »).

Il n'existe pas vraiment 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 : un « .CORP » peut être relativement « ouvert » alors qu'un Générique peut tout aussi bien être assez « restrictif ». NTLDDSTATS.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.

En ce début d'année 2017, la confusion qui règne autour des statuts prétendus et réels des nTLD reflète bien l'état encore très « pionnier » de ce segment de marché.

Le tableau ci-dessous restitue les données pour chacun des segments identifiés :

	Stock (milliers)			Créations (milliers)			M. 2016	% M.
	2015	2016	Variation	2015	2016	Variation		
<b>Communautaires</b> *	26	101	+295%	19	8	-60%	93	71%
<b>Géographiques</b>	656	912	+39%	502	381	-24%	531	81%
<b>Génériques</b>	10 509	26 510	+152%	8 218	19 805	141%	6 705	64%
<b>Corp</b>	127	173	+36%	122	79	-35%	94	74%
<b>TOTAL</b>	<b>11 317</b>	<b>27 696</b>	<b>+145%</b>	<b>8 860</b>	<b>20 273</b>	<b>+129%</b>	<b>7 423</b>	<b>66%</b>

(\*) Les chiffres des « Communautaires » sont faussés en 2016 par le .pyc qui affirme passer de 169 noms à 75 070 en n'ayant réalisé aucune création. Il est bien évident qu'une erreur s'est glissée dans les rapports ICANN de son registre. Le taux de maintenance de 71% indiqué ici est calculé sur la base des autres nTLD communautaires.

On note à ce sujet que des « anomalies » se trouvent fréquemment dans les rapports ICANN. Elles peuvent être dues soit à des décalages dans la comptabilisation des opérations et leur déclaration subséquente, soit à des modes de comptabilisation différant d'un registre à l'autre (ce qui ne devrait pas arriver si tous les registres suivaient la méthodologie imposée par l'ICANN), soit à des « bugs » ou à des erreurs dont les effets seront corrigés dans la durée.

Sans surprise, nous voyons que les nTLD « génériques » se taillent la part du lion en volume de noms déposés, tout en ayant le taux de maintenance le plus bas. Ce sont eux en effet qui captent le plus de dépôts spéculatifs ou « d'optimisation SEO » via des stratégies de quasi-gratuité.

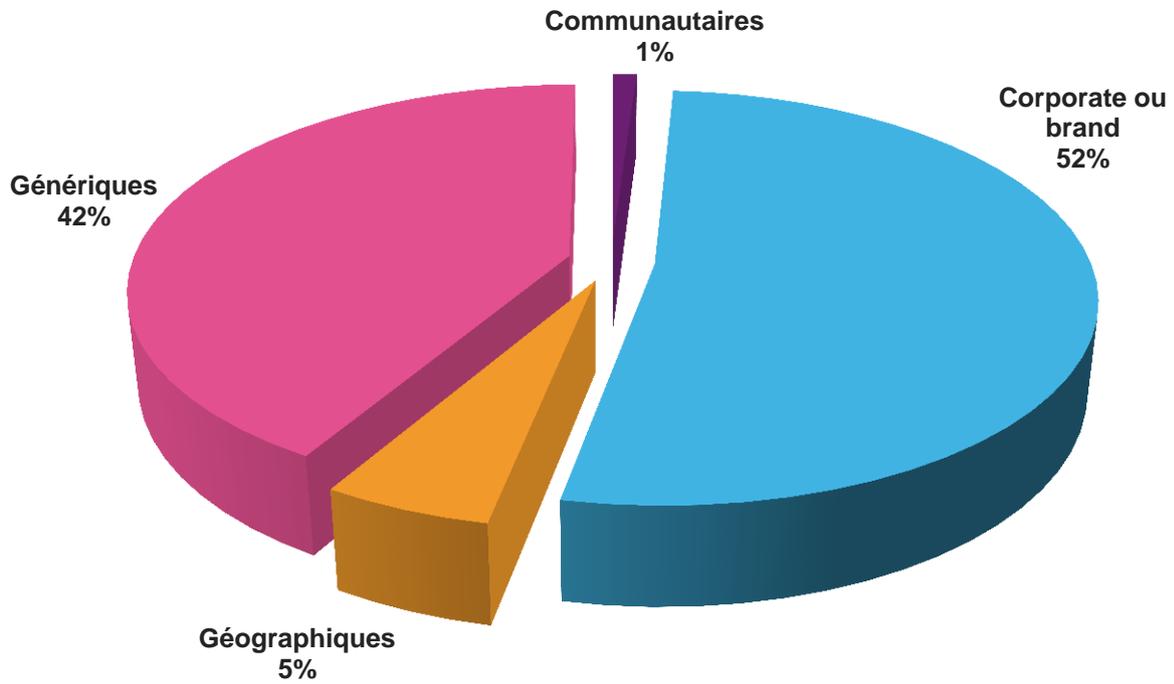
Les « géographiques » viennent ensuite, avec des créations en déclin en 2016 (après les ouvertures de 2015) compensées par un taux de maintenance très élevé puisque supérieur à ceux de la plupart des « legacy » qui existent depuis bien plus longtemps.

Les « corps » sont plus difficiles à cerner : la plupart ne possèdent que très peu de noms de domaine, mais certains registres ont opté pour des stratégies d'ouverture à leurs clients, ce qui les rapproche des « génériques » lorsque ces clients se comptent en centaines de milliers.

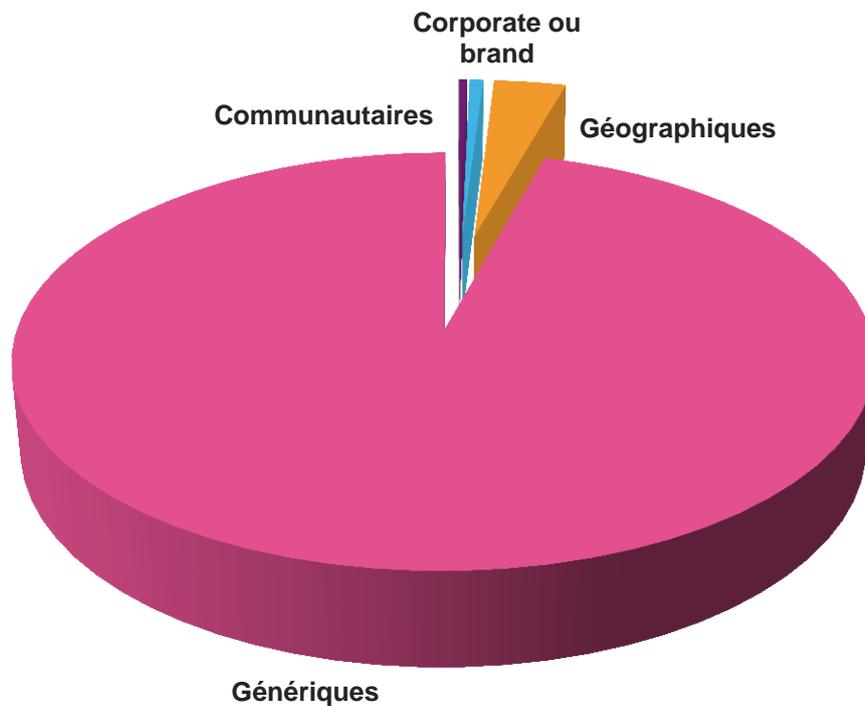
Les « communautaires » enfin sont peut-être ceux qui performant le moins en 2016, avec une division par 2 du nombre de créations et un taux de maintenance de 10 points inférieur à celui des géographiques.

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 480 TLD (42% du total) les « génériques » pèsent 96% des noms déposés ; avec 602 TLD (52% du total) les .CORP ne représentent que 1% des noms déposés.

## Répartition des nTLD par nature



## Répartition des nTLD par volume

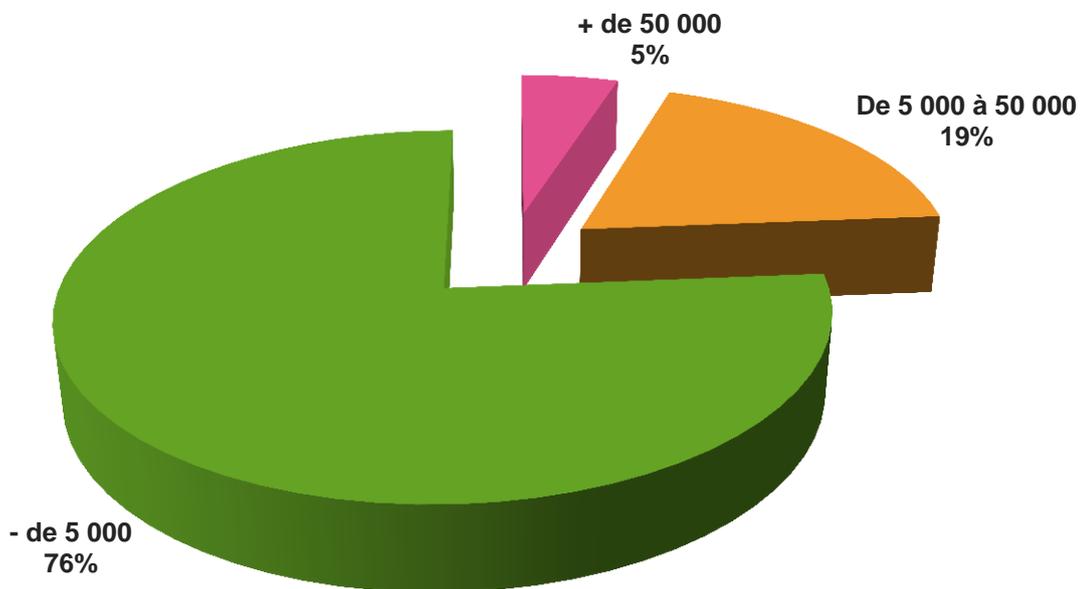


Ces deux graphiques suffiraient à démontrer que les nTLD ne forment pas un tout homogène, et que les différents types de TLD qui les composent connaissent des dynamiques très différentes.

Ces logiques variées, certaines axées sur les volumes, d'autres ciblant des « niches », induisent une grande disparité dans les volumes.

Le graphique ci-dessous montre la répartition des nTLD par tranches de volume. On peut constater que seuls 57 nTLD avaient plus de 50 000 noms à fin décembre 2016, soit 5% des nTLD actifs à cette date. La tranche allant de 5 000 noms à 50 000 noms compte 217 nTLD, soit 19% de l'ensemble. Près de 75% des nTLD possédaient moins de 5 000 noms.

## Répartition des nTLD par tranche de volume (31/12/16)



Ces proportions sont à mettre en relation avec les graphiques précédents. En effet, dans les 881 TLD qui ont moins de 5 000 noms figurent l'essentiel des .CORP, soit environ 600 ainsi que les communautaires.

Les « génériques » affichant de « faibles » volumes seraient donc environ 220 à 250 (en retirant les géographiques et les communautaires) soit la moitié. Il faut pourtant être assez nuancé dans l'analyse de ces données : une part significative des « génériques » sont encore en phase d'émergence, et nombre d'entre eux ne peuvent espérer toucher que des « niches » leur interdisant tout succès quantitatif.

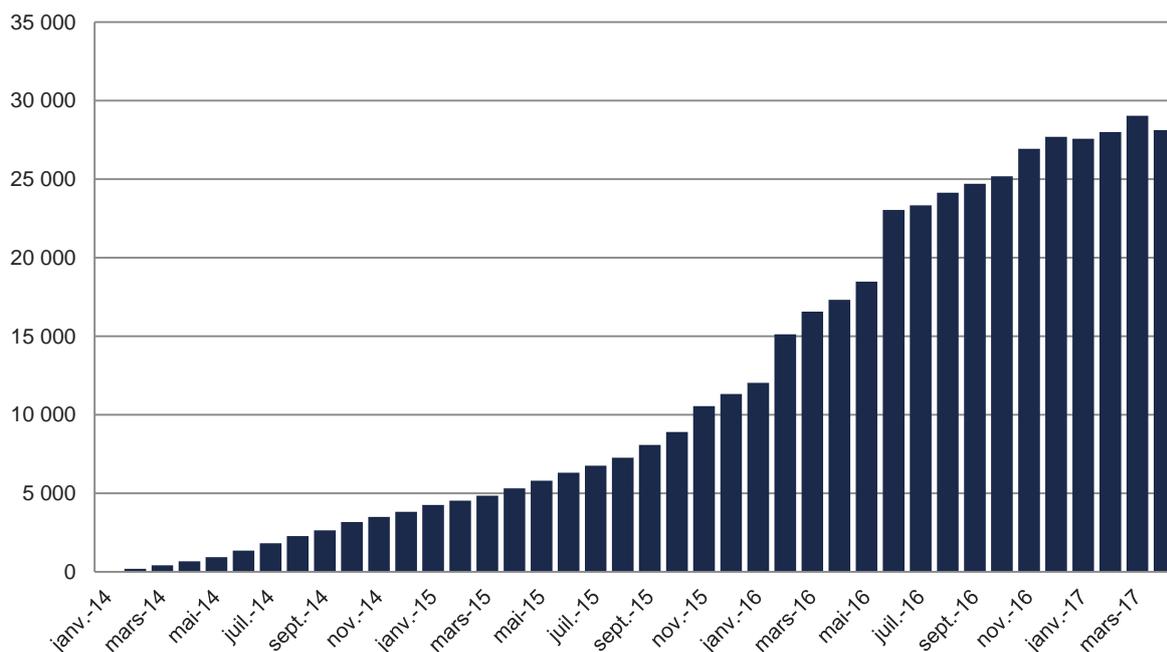
Force est cependant de constater qu'il existe parmi les registres axés sur ce segment un sentiment de déception, voire d'alarme, poussant certains acteurs à reconsidérer leurs modèles économiques. Cette situation est renforcée par la sensibilité du marché aux non-renouvellements des noms déposés (ou distribués) à des prix très bas.

Les nTLD ont frôlé les 30 millions de noms de domaine en début d'année 2017. Ils connaissent actuellement une période de stagnation du fait des nombreuses suppressions induites par les dépôts massifs de la fin 2015 et du début 2016.

Sauf phénomène particulier comme une nouvelle vague de dépôts, la reprise de la croissance ne pourra être au rendez-vous que vers la fin de l'été 2017.

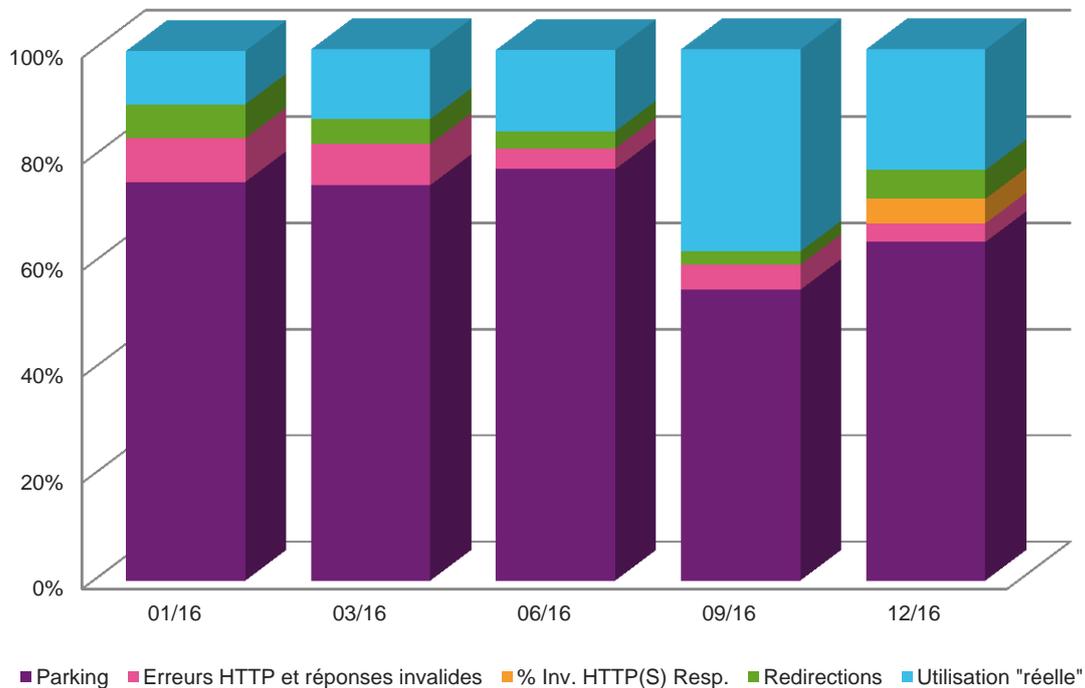
Il faudra en effet d'abord surmonter la période de renouvellement des 3 millions de .XYZ déposés en juin 2016 ; si 50% d'entre eux étaient supprimés en juillet/août, le segment des nTLD perdrait 5% de son stock global en quelques semaines, sans compter les suppressions des autres nTLD.

## Evolution du nombre de noms dans les nTLD (rapports ICANN et nTLDstats.com)



Face aux incertitudes créées par la volatilité des créations, l'étude du taux d'utilisation peut apporter des éléments d'espoir pour l'avenir. Nous avons calculé ces taux à partir des données présentées par le site Ntldstats.com dans sa rubrique « parking ». En éliminant tous les noms « parkés », les redirections et les erreurs HTTPs, nous obtenons un reliquat 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 tendance sans trop accorder d'importance aux valeurs précises.

## Utilisation des nTLD (2016)



Source : nTLDstats.com

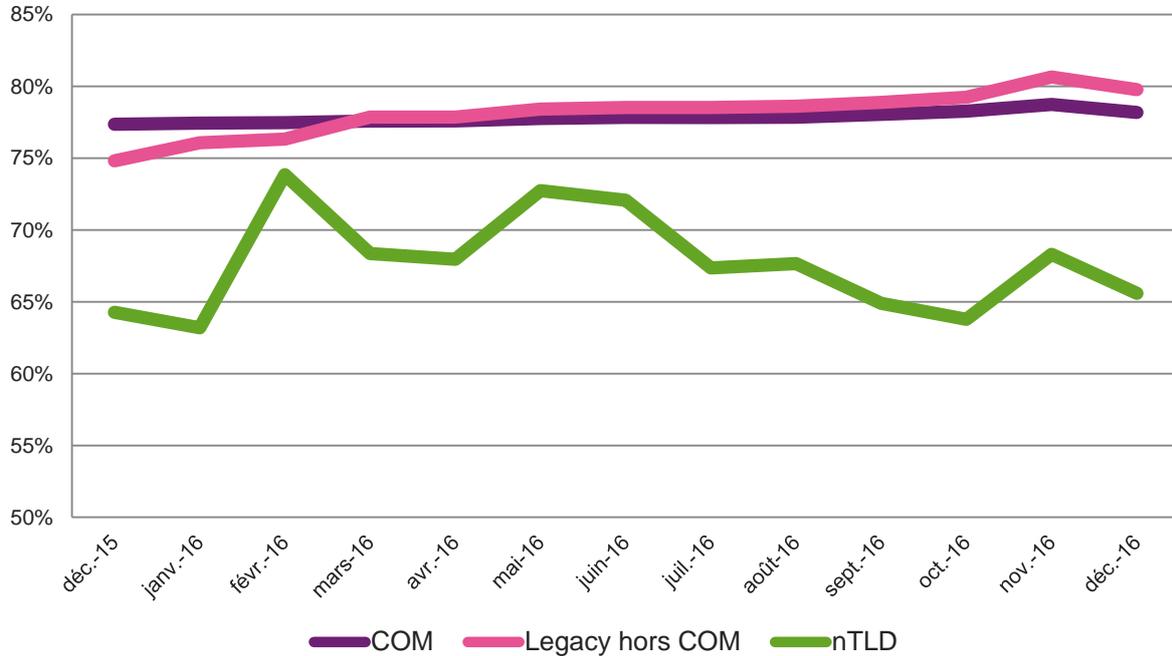
D'après nos calculs, le taux d'utilisation a globalement doublé entre la fin 2015 et le début 2016, passant de 10% à 20% avec des variations parfois sensibles (pic à 40% en septembre 2016).

S'il est certain que ces taux restent bas pour l'instant, leur amélioration progressive sera un indicateur clé pour juger de la pérennité et donc du succès ou de l'échec réels des nTLD pris dans leur ensemble et segments par segments.

Le raisonnement veut en effet qu'un nom de domaine utilisé ait peu de chances d'être abandonné, alors qu'un nom de domaine déposé à titre « défensif » ou spéculatif sera plus susceptible d'être supprimé par son titulaire au moment du renouvellement.

Le taux de maintenance global des nTLD a oscillé entre 65 % et 75% en 2016 ; il devrait se dégrader jusqu'au mois de septembre 2017 (impacts des suppressions évoquées ci-dessus) et remonter progressivement ensuite.

## Evolution des taux de renouvellement des .com et autres legacy gTLD



Une étude focalisée sur les 9 premiers nTLD en volume trahit les mêmes contrastes que ceux que nous avons pu voir chez les « Legacy », mais encore plus accentués. Ainsi du .XYZ qui triple son stock et ses créations, tout en ne conservant qu'un nom sur deux.

Dans certains cas comme ici celui du .SITE, les données invitent à un approfondissement : que les créations aient été multipliées par 5 en un an tient déjà du prodige, mais que le taux de maintenance se soit en même temps élevé à 96% relève du miracle. Il est possible que le registre du .SITE ou quelques acteurs privés aient déposé l'essentiel des noms existant actuellement sous ce TLD et qu'ils ne les suppriment pas pour des raisons spéculatives.

Cela ne saurait refléter la réalité plus « classique » d'un marché reposant sur de nombreux titulaires indépendants les uns des autres.

	Stock (milliers)			Créations (milliers)			M. 2016	% M.
	2015	2016	Variation	2015	2016	Variation		
<b>.XYZ</b>	1 798	6 751	+275%	1 502	5 864	+291%	887	49%
<b>.TOP</b>	960	4 766	+397%	912	4 107	+350%	659	69%
<b>.WIN</b>	560	1 264	+126%	560	868	+55%	396	71%
<b>.WANG</b>	595	980	+65%	525	528	+1%	452	76%
<b>.CLUB</b>	560	915	+64%	449	509	+13%	406	73%
<b>.LOAN</b>	109	882	+712%	109	802	+638%	80	74%
<b>.SITE</b>	87	613	+604%	86	529	+518%	84	96%
<b>.BID</b>	97	609	+527%	95	515	+441%	95	97%
<b>.ONLINE</b>	130	586	+351%	122	472	+288%	115	88%
<b>TOTAL</b>	<b>4 894</b>	<b>17 365</b>	<b>+255%</b>	<b>4 358</b>	<b>14 192</b>	<b>+226%</b>	<b>3 173</b>	<b>65%</b>
<b>Part dans le total nTLD</b>	<b>43%</b>	<b>63%</b>		<b>49%</b>	<b>70%</b>		<b>43%</b>	

Le .VIP est le 10<sup>e</sup> nTLD dans le classement au 31/12/2016 mais ayant été lancé en mai 2016, il n'a pas encore connu de période de renouvellements.

Les 9 premiers nTLD représentèrent 70% des créations en 2016, et 43% seulement des noms maintenus.

Au-delà de ces « célébrités » se dissimulent tous ces nTLD qui, en ne pesant que 30% des créations, représentent 70% des noms conservés.

Deux « modèles » se dessinent dans ce tableau : d'un côté des nTLD qui paient leur forte croissance par une forte volatilité de leurs portefeuilles, de l'autre des nTLD qui se développent nettement moins vite, mais sur des bases plus stables.

Chaque registre se positionne entre ces deux pôles par ses choix marketing et sa capacité à stimuler ses distributeurs tout en cultivant ou non la « loyauté » de ses titulaires.

## 7. Les faits marquants de 2016

L'année 2016 a été très riche en termes d'actualité. Elle marque une période de mutations profondes du marché, et de recomposition de celui-ci sous de nouvelles formes d'alliances ou d'articulations entre les acteurs de la chaîne de valeur. Ces mutations sont « horizontales », marquant une volonté de diversification des revenus face à un marché des noms de domaine « de moins en moins prédictible » (Nominet). Elles sont aussi « verticales », par le biais de rachats entre acteurs.

### 7.1. La « manne » chinoise

Un élément de fond du marché en 2016 fut l'engouement des acteurs pour le marché chinois, avec l'accréditation d'un nombre croissant de registres auprès des autorités chinoises. Ces choix semblent justifiés par le fait que le marché chinois est l'un des plus dynamiques au monde.

### 7.2. Le renouvellement des équipes dirigeantes

Plusieurs acteurs clés, notamment sur le segment des nTLD, ont vu le renouvellement de leurs équipes dirigeantes et l'éviction de leurs fondateurs. Ce phénomène est attribuable à plusieurs facteurs, tels que la montée en puissance des financiers au sein des conseils d'administration et la révision des modèles stratégiques imposée par des résultats jugés décevants. L'ère des pionniers visionnaires semble en voie de laisser la place à celle des gestionnaires, et les « visionnaires » qui se maintiennent encore ont été contraints d'entrer dans une logique de rationalité économique.

### 7.3. La pression croissante de la vision financière

Le marché des noms de domaine est de plus en plus sujet aux logiques financières, par le biais des nombreuses introductions en bourse et prises de participation qui placent les financiers au cœur des processus de décision.

On peut ainsi noter l'introduction en bourse du chinois eName, et de l'australien Dreamscape / CrazyDomains, l'ouverture du capital d'OVH à un fonds nord-américain et celui de Minds + Machines à un investisseur chinois, la progression de Sabal Capital Management (déjà actionnaire de Rightside) dans le capital de WEB.com, la prise de contrôle de Neustar par un groupe d'investisseurs dirigé par Golden Gate Capital, etc.

La plupart des gros acteurs privés, à l'exception notable d'Afilias, de Donuts et d'UniRegistry, sont aujourd'hui cotés en bourse. Cette évolution entraîne l'apparition de nouvelles clés de décision pour le marché des noms de domaine, la rentabilité étant une exigence que les « pionniers » n'avaient pas nécessairement placée parmi leurs priorités dans les premières années du lancement de leurs extensions.

La pression des investisseurs sur les dirigeants est très réelle. Elle s'exprime dans les cas extrêmes par le remplacement pur et simple des équipes, mais peut aussi se manifester par des « allègements de positions » trahissant une incertitude sur les destinées des entreprises

concernées, ou dévoilant des désaccords stratégiques dont les échos filtrent jusqu'à la presse spécialisée.

Cette montée en puissance des financiers a apporté à certains acteurs des moyens conséquents qui leur ont permis de poursuivre des stratégies d'acquisition tous azimuts avec pour résultats une accélération de la recombinaison du marché.

## 7.4. Les mutations verticales : rachats et intégration de la chaîne de valeur

Ces mutations se développent selon plusieurs axes :

- Le premier est le rachat de nouvelles extensions dont les registres ont décidé de se défaire, soit que cela ait été leur intention depuis le début, soit que les résultats n'aient pas été à la hauteur de leurs espérances ou de leurs besoins en trésorerie. On peut mentionner à titre d'exemples le rachat des .ARCHI, .BIO et .SKI par Afilias, du .FUN par Radix ou celui des .SHOPPING, .IRISH et .JETZT par Donuts.
- Le second est matérialisé par une bataille autour des réseaux de distribution, et par le rachat de plusieurs grands registrars (bureaux d'enregistrement) ou groupes contrôlant des registrars. Tucows a ainsi mis la main sur le réseau de distribution de MelbourneIT, mais aussi sur la « galaxie » eNom ; Web.com a acquis une quarantaine de registrars affiliés à Rightside ; CSC a racheté NetNames au fonds HgCapital ; le fonds Onex and Baring Asia a acquis le registrar MarkMonitor auprès de Thomson Reuters ; GoDaddy a pris le contrôle de Host Europe Group pour mieux asseoir sa présence en Europe ; United Internet AG a acquis le groupe Strato/Cronon ; Dropcatch s'est emparée de 300 registrars ICANN spécialisés dans le « catching » de noms de domaine ; etc.

## 7.5. Les mutations « horizontales » : efforts de diversification

On peut observer de nombreuses initiatives visant à diversifier les sources de revenus. Les acteurs « anciens », jouissant de produits phares comme un ccTLD bien assis sur son marché, sont plus favorisés que les acteurs plus récents ayant pour priorité vitale de développer leurs nouvelles extensions.

Les principaux axes de diversification observés chez les acteurs « en place » sont les infrastructures et la sécurité de l'Internet, le développement de solutions de monitoring (des réseaux, du trafic, des noms de domaine) et de lutte contre les « abus », phishing au premier rang, et enfin l'Internet des Objets qui reste encore largement prospectif.

Les acteurs plus récents optent le plus souvent pour des stratégies de diversification par croissance externe, utilisant à cette fin les fonds levés auprès de leurs partenaires financiers. Mais les initiatives restent limitées et la diversification des revenus s'opère le plus souvent par la mise en place de nouvelles offres ciblant les domainers ou les ayants-droits.

## 7.6. Repenser les modèles stratégiques

D'autres acteurs ne travaillent pas encore à des mutations par intégration ou diversification. Ils font évoluer en profondeur leurs modèles, comme par exemple Minds + Machines qui s'est délesté en quelques mois de ses fonctions de back-end, sous-traitées à Nominet, et de ses activités de registrar, déléguées à Uniregistry. L'acteur « intégré » du début a mué en devenant essentiellement une plate-forme marketing dédiée à la promotion des TLD de son portefeuille, un choix justifié par les difficultés éprouvées en la matière par bien des acteurs.

Les acteurs ayant opté pour le « low-cost » sont naturellement les plus impactés par des taux de renouvellement trop bas pour compenser dans la durée le manque à gagner consenti au moment des dépôts. Au début de l'année 2017, l'annonce par Uniregistry qu'il allait augmenter très significativement les tarifs de 16 de ses nTLD a suscité une polémique aussi bien chez les registres que chez les registrars inquiets de voir leurs « fournisseurs » faire varier unilatéralement leurs tarifs.

Partenaires indispensables pour la plupart des registres, les registrars ont parfois des intérêts divergents et l'équilibre entre les intérêts des parties prenantes est manifestement difficile à trouver. Uniregistry dut en tout cas revenir sur ses projets et les nuancer.

Les questionnements autour des modèles low-cost proviennent de ce qu'ils permettent l'obtention de volumes conséquents, mais seulement marginalement consolidés par des usages réels, avec à la clé des taux de renouvellement très faibles. Par ailleurs, le chiffre d'affaires est en général insuffisant pour couvrir les coûts, ce qui exige le recours à des financements extérieurs ou à une approche de trésorerie en flux-tendus fragilisant tout le dispositif.

## 7.7. Repenser la chaîne de valeur

Une partie des nTLD n'ayant pas rencontré le succès doit cette situation au fait qu'ils ciblaient des marchés trop « étroits », peu capables de générer de forts volumes de créations.

Une autre raison est l'absence latente de demande, et l'impossibilité financière de promouvoir massivement des centaines de nTLD en même temps. Le marché est donc encore relativement atone, les nTLD ne se répandant que lentement dans les esprits et dans les usages.

Mais une autre raison tient sans doute à ce que les registrars actuels sont nés et se sont développés dans le contexte d'un marché où les seules extensions « génériques » étaient vraiment globales, à l'exception de quelques « outsiders » comme les .CAT, .TRAVEL, .PRO, .COOP, etc. On peut d'ailleurs constater que dans tous ces cas « spécifiques » les volumes ne furent jamais considérables.

Les registrars « historiques » sont donc conçus pour traiter et proposer des extensions les plus standardisées possible au plan de leur fonctionnement, tout en concentrant leur communication sur leur propre marque. Ce sont des « hypermarchés » des noms de domaine, dont la puissance de marché est fonction du trafic qu'ils savent générer sur leur site, plus que de leur capacité à aller au-devant de certaines niches de consommateurs.

Cette fonction de « commercialisation de proximité » est le plus souvent dévolue à leurs revendeurs, qui ne sont que rarement des spécialistes des noms de domaine : agences web, conseils marketing ou juridiques, etc.

Il y a donc un « vide », ou une inadéquation entre, d'une part, un marché qui a besoin d'être informé et sensibilisé et, d'autre part, des acteurs qui sont des spécialistes, mais ne sont pas voués à assurer un rôle de « proximité », entourés de partenaires qui n'ont pas vocation à être des experts en matière de nommage. Ceux-ci ont une tendance bien naturelle à parler de ce qu'ils connaissent - les « Legacy » et les ccTLD - sans trop s'aventurer sur le terrain mouvant des nouvelles extensions.

Le résultat en est que « l'embrayage » ne fonctionne pas, qu'il y a une inadéquation structurelle empêchant l'offre de rencontrer (ou de susciter) la demande.

Seules des évolutions profondes, et bien évidemment progressives, de la structure du marché permettront de résorber ces freins. La course à la taille critique constatée en 2015 et 2016 et la naissance de registrars « géants », participe bien du phénomène de constitution « d'hypermarchés » des noms de domaine. En revanche la formation des revendeurs - qui sont souvent aussi des prescripteurs - est encore trop négligée.

## 7.8. Intensification de la concurrence chez les back-ends

La concurrence s'est aussi fortement accrue du côté des back-ends, c'est-à-dire des opérateurs techniques gérant des extensions pour le compte des registres.

Tous ces changements de prestataire ne sont pas systématiquement rendus publics ni documentés par l'ICANN (en tout cas sur son site internet). Ceci rend impossible la quantification des évolutions. Mais on peut affirmer sans trop de crainte de se tromper qu'en 2016 plusieurs dizaines de nTLD ont changé d'opérateur technique, ainsi que divers ccTLD de petite taille.

Les motivations des registres sont elles aussi généralement tenues secrètes : prix, accès à certains marchés, capacité à appuyer le développement du TLD ou à mettre à disposition des infrastructures robustes et performantes, technologies permettant la mise en place de fonctionnalités spécifiques créatrices de valeur ajoutée, les raisons de choisir ou de rejeter un opérateur technique ne manquent pas.

## 7.9. Les nouveaux entrants... et les sortants

Le marché des noms de domaine est très « vivant », et à ce titre il connaît comme tous les autres l'arrivée de nouveaux entrants, et le départ de « sortants ».

Parmi les entrants, signalons Google qui avait déjà le statut de registrar, mais qui investit à présent l'activité d'opérateur technique de registre (« back-end registry ») avec sa solution Nomulus.

Parmi les « sortants », le groupe NCC cède à KeyDrive (groupe KeySystems) la structure de back-end OpenRegistry et se désengage du marché, tout en conservant le registre du .TRUST.

## 8. Conclusion

L'année 2017 s'est ouverte sur un événement symbolique : pour la première fois de son histoire, le .COM a perdu du stock au moment de l'arrivée à échéance des noms déposés massivement en octobre/novembre 2015.

Cet incident était prévu, et même annoncé par Verisign. Mais il n'en reste pas moins un signe des temps.

Face à un marché dynamisé, mais aussi partiellement fragilisé par les nouvelles extensions, les acteurs abordent les mutations nécessaires dans une grande variété de conditions.

Les acteurs historiques ont des moyens et une assise stable, mais restent très dépendants du marché des noms de domaine.

Les nouveaux venus sont plus fragiles, mais aussi plus agiles, et l'un de leurs plus grands défis est de réussir à séduire des investisseurs tout en préservant leur capacité d'innover sans viser la rentabilité immédiate.

Chacun regarde autour de lui en se demandant quelles activités seront porteuses à court, moyen et long terme, et quelles alliances lui permettront de sécuriser son activité et de s'engager dans une stratégie gagnante pour l'avenir. Les cloisonnements traditionnels tendent à s'estomper.

Après des années 1998-2013 qui semblent rétrospectivement bien paisibles, le marché des noms de domaine vit depuis 2014 à l'heure des changements et des mutations. Mais il subsiste bien des incertitudes sur la capacité des acteurs à s'adapter, comme sur celle des utilisateurs à s'approprier toujours mieux, et toujours plus, les noms de domaine dans leurs stratégies de présence sur internet.