

Le marché des noms de domaine dans le monde en 2019

Les études de l'Afnic

Juin 2020

afnic

Table des matières

1. Introduction	4
2. Ce qu'il faut retenir.....	6
3. Tendances globales	9
3.1. Vers une reprise ?.....	9
3.2. Des performances contrastées	10
3.3. Les nTLD, objets de spéculation ou vecteurs de développement ?	11
3.4. Un marché un peu moins dominé par le .COM en 2019	11
4. Les Legacy TLD en 2019	13
4.1. Des situations toujours contrastées	13
4.2. Des taux de maintenance en amélioration mesurée	14
4.3. Implications en termes de stratégies de nommage.....	15
5. Les ccTLD (Country-Code Top Level Domains).....	16
5.1. Des dynamiques pérennes d'une région à l'autre.....	16
5.2. Poids des quasi-gTLD et les Penny ccTLD	19
6. Les nTLD	21
6.1. Évolution globale du stock de nouveaux TLD.....	21
6.2. Définition des « segments » de nouveaux TLD.....	22
6.3. Performances des « segments » de nouveaux TLD.....	23
6.4. Répartition des nouveaux TLD en volumes de noms déposés.....	25
6.5. Évolution des taux de maintenance par segments	28
6.6. Le phénomène des Penny TLD	29
6.7. Réflexions sur les modèles économiques des nTLD	33
6.8. Des « leaders » encore fragiles.....	37
7. La répartition des noms de domaine dans le monde à fin 2019	40
7.1. Panorama d'ensemble	40
7.2. Poids des segments en Afrique.....	41

7.3.	Poids des segments en Amérique latine.....	41
7.4.	Poids des segments en Asie-Pacifique.....	42
7.5.	Poids des segments en Europe.....	43
7.6.	Poids des segments en Amérique du nord	43
7.7.	Tableaux de synthèse	45
7.8.	Topologie des registrars ICANN	46
7.9.	Enseignements	48
8.	Événements saillants de 2019 et du début 2020	50
8.1.	Un marché des TLD toujours actif.....	50
8.2.	Fusions / acquisitions: une consolidation continue, accompagnée par les financiers	51
8.3.	Nouveaux services.....	52
9.	Conclusion et perspectives	56

1. Introduction

La publication des statistiques ICANN arrêtées au 31/12/19 rend possible un bilan chiffré de l'année 2019, période d'expectative après le redémarrage initié en 2018.

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'APTLTD 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 2,0 % en 2018 contre 2,1 % en 2018 [pour le .FR ces mêmes chiffres étaient de 3,7 % en 2019 contre 4,4 % en 2018] ;
- les parts de marché des différents segments étaient à fin 2019 de 38 % pour le .FR, 45 % pour le .COM, 11 % pour les « Autres Legacy TLD », 4% pour les ccTLD étrangers détenus par des Français 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/2020/Le_FR_en_2019.pdf

- en anglais :

https://www.afnic.fr/medias/documents/etudes/2020/The_FR_ccTLD_in_2019.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 .MARQUE (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 2019 environ 346 millions de noms de domaine, dont :

- 181 millions de « Legacy TLD » (.COM, .NET, .ORG, etc.)
 - 33 millions de « nouveaux TLD » créés à partir de 2014
 - et 132 millions de ccTLD¹ (extensions dites « géographiques »).
- La croissance globale 2019 a été de 4,7 %, en amélioration par rapport aux 4,0 % de 2018, mais cette performance est trompeuse car due à un très petit nombre d'extensions ayant connu de fortes variations. Hors de ces extensions, la tendance générale est plutôt celle d'une croissance modérée stable, voire en léger déclin.
 - Les nTLD pris dans leur ensemble ont accentué leur croissance en 2019, avec une augmentation de 19 % en stock contre 15 % en 2018, mais cette performance est essentiellement due à l'explosion du .ICU. Leur part de marché est en progression (9 % contre 8 % en 2018) mais reste encore marginale comparée à celles des .COM (43 %) et ccTLD (38 %). Le segment des Autres Legacy TLD continue de perdre du terrain (10 % contre 11 % en 2018).
 - Au global, on pourrait donc considérer que les phénomènes d'arbitrage se sont poursuivis en 2019 comme en 2018 entre nTLD et Autres Legacy TLD, mais l'analyse des causes des évolutions de ces deux segments conduit à relativiser cette hypothèse. Hormis quelques nTLD orientés « volumes » et à la pérennité sujette à caution, les autres nTLD suivent des évolutions qui ressemblent par plusieurs points à celles des « Autres Legacy TLD », notamment en termes de taux de création et de taux de maintenance.
 - Les Legacy TLD (créés avant 2012) continuent d'être caractérisés par la croissance du .COM et par le déclin des autres extensions de ce segment, déclin dont la cause première semble être une « crise » des créations. La situation de ces « Autres Legacy TLD » est d'autant plus intéressante à suivre qu'elle permet d'analyse à grande échelle des dynamiques affectant aussi les nTLD.
 - Les dynamiques régionales des ccTLD continuent d'être contrastées, avec un rattrapage persistant en Afrique (+ 6 % contre + 15 % en 2018) et en Amérique latine (+ 5 % contre + 6 %) tandis que l'Europe connaît toujours une croissance modeste (+ 2 % contre - 1 %). L'Amérique du Nord en revanche perd 5 % (contre + 0,9 % en 2018), essentiellement du fait du .US. L'Asie-Pacifique (+ 11 % contre + 12 % en 2018) portée par le .CN (Chine) réussit à préserver un taux de croissance à deux chiffres en dépit de la baisse du .TW (Taïwan) consécutive au non-renouvellement de nombreux noms déposés en 2018.
 - Parmi les segments de nTLD, les Communautaires souffrent de l'effondrement continu du « .pyc » (« russe ») en perdant 20 % en 2019. Les Géographiques enregistrent une légère perte eux aussi (- 5 %) tandis que les Génériques sont globalement stables (- 1 %). Les .MARQUE gagnent 8 %, mais ce sont surtout les quelques .MARQUE « ouverts » qui font la différence avec une croissance de 5,6 millions de noms en valeur absolue et de 549 % en pourcentage.

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

- Les variations en nombre d'extensions par segment ont surtout touché les .MARQUE en 2019 (- 24). Deux d'entre eux ont été reconvertis en Génériques.
- Les deux tiers (65 %) des nouvelles extensions hors .MARQUE ont moins de 10 000 noms en portefeuille, tandis que 1 % seulement dépasse les 500 000. Les faibles volumes constituent pour beaucoup d'entre elles (hormis les .MARQUE) un handicap sérieux pour l'équilibre de leurs comptes et le financement de leur développement.
- Les « penny TLD » représentent 20 extensions et 16 millions de noms de domaine, soit 2 % des nTLD et 48 % du stock global des nTLD.
- L'étude de la répartition des noms de domaine dans les différentes régions ICANN met en évidence que les ccTLD sont toujours leaders dans toutes les régions sauf l'Amérique du Nord dominée par le .COM. Leur position dominante s'est toutefois effritée en 2019 dans toutes les régions, au profit du .COM, celui-ci restant largement minoritaire hors de l'Amérique du Nord.
- 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.
- L'autre déterminant majeur du marché est la « topologie » du réseau de distribution, les registrars les plus puissants étant situés en Amérique du Nord tandis que leurs homologues des autres régions sont de plus petite taille, et commercialisent les ccTLD aussi bien, sinon mieux que les gTLD et les nTLD afin de répondre aux demandes locales et au jeu concurrentiel qu'elles induisent.
- 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. A ces données d'environnement s'ajoutent des efforts de plus en plus conséquents en matière d'innovations, articulés autour de quelques axes prometteurs.
- On a donc vu se poursuivre 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.
- Les espoirs (et l'impatience) exprimés par de nombreux acteurs en 2018 au sujet du 2^{ème} round ICANN ont décliné en virulence, l'horizon de réalisation de ce 2^{ème} round restant éloigné. Pour autant, il ne semble pas y avoir eu d'évolutions notables dans les stratégies des principaux acteurs. Les tarifs se « normalisent » peu à peu avec la montée en puissance de logiques financières s'opposant parfois à de pures logiques entrepreneuriales, mais l'on a vu les registres des principaux Legacy TLD obtenir le droit d'augmenter leurs prix à l'avenir, preuve s'il en est que les approches « low-cost » resteront sans doute marginales dans les prochaines années.
- Comme nous le remarquons déjà en 2017 et 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. Tout se passe comme si le marché des noms de domaine était encore suffisamment prospère pour que la plupart des acteurs tirent leur épingle du jeu, sans avoir un besoin vital de réinventer leurs modes de fonctionnement pour permettre une meilleure rencontre entre l'offre et la demande.

- Le marché de la gestion technique des TLD reste assez dynamique, avec un « profilage » probable des offres dans les prochaines années en fonction des moyens et des ambitions propres à chaque segment : Legacy TLD, ccTLD, nTLD et leurs « sous-segments ».
- Au niveau des registres, les problématiques et solutions de gestion des identités numériques, les services liés à la Data (y compris le monitoring et la sécurité), l'amélioration des infrastructures DNS, la Cybersécurité, les « Blockchains » et l'Internet des Objets sont restés les principaux axes de développement et de diversification.

3. Tendances globales

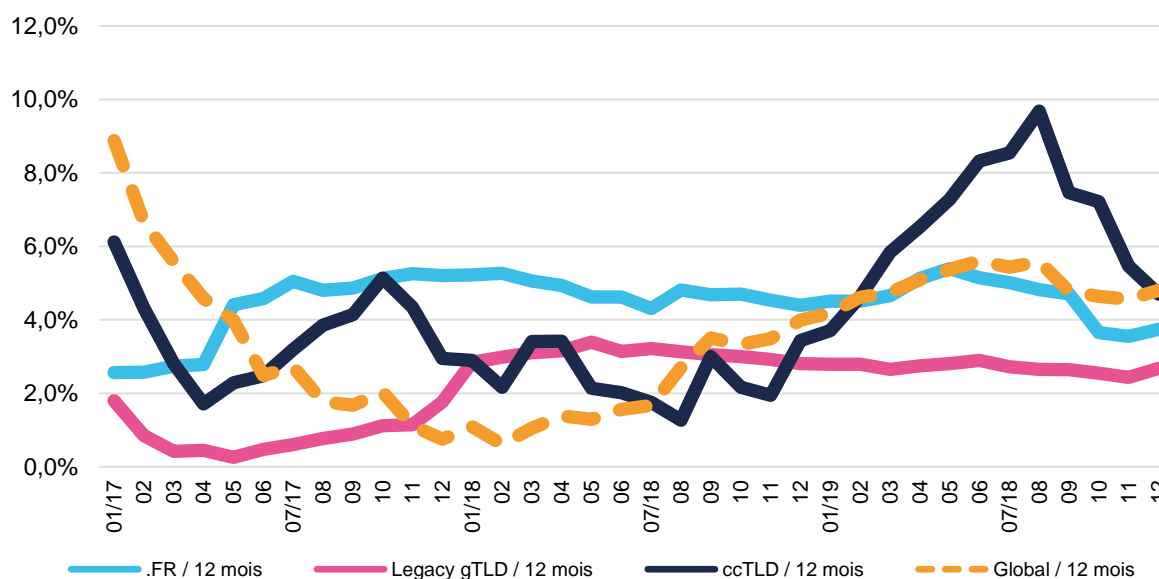
Le marché des noms de domaine comptait (hors « penny TLD ») 346 millions de noms au niveau mondial à la fin décembre 2019, en progression de 4,7 % par rapport à 2018 (330 millions). Après avoir poursuivi la hausse initiée en 2018 jusqu'en juillet 2019, le marché s'est un peu tassé au 3^{ème} trimestre avant de repartir à la hausse au dernier trimestre, dopé par le .ICU.

3.1. Vers une reprise ?

Le graphique ci-dessous montre en 2017 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.

Par la suite, un phénomène de reprise s'est fait jour entre le 1^{er} trimestre 2018 et le 2^{ème} trimestre 2019, avec un tassement au 4^{ème} trimestre. La courbe des ccTLD (extensions pays) montre que les variations globales du marché sont en grande partie conditionnées par celles de ce segment, qui a connu de fortes variations en 2019.

Évolution des croissances 2017-2019



Les nouveaux TLD n'apparaissent pas sur ce graphique car leurs variations de grande amplitude écraseraient les autres courbes. Elles étaient de - 15 % en 2017, + 15 % en 2018 et + 20 % en 2019. Mais ces performances annualisées cachent une perte de dynamique au 3^{ème} trimestre 2019 (+ 6,2 % sur 12 mois), compensée par l'explosion du .ICU en fin d'année.

3.2. Des performances contrastées

Le tableau 1 ci-dessous reprend les principaux indicateurs pour chaque segment de marché entre 2017 et 2019.

	Stock (m NDD)			Variations (%)			Parts de marché (%)		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
.COM	135	142	149	2,8 %	5,2 %	4,8 %	43 %	43 %	43 %
Autres Legacy TLD *	36	34	32	-1,9 %	-6,0 %	-6,0 %	11 %	11 %	10 %
nTLD	24	27	33	-14,6 %	15,4 %	19,2 %	8 %	8 %	9 %
Total gTLD **	195	204	214	-0,6 %	4,3 %	4,9 %	62 %	62 %	62 %
ccTLD ***	122	126	132	3,0 %	3,5 %	4,7 %	38 %	38 %	38 %
TOTAL	317	330	346	0,8 %	4,0 %	4,7 %	-	-	-
Penny ccTLD ****	25	31	49	8,6 %	26,0 %	54,9 %	-	-	-

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

* Autres Legacy TLD : 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 pas 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 149 millions de noms (+ 7 millions), le .COM reste le poids lourd du marché, mais sa part de marché reste inchangée à 43,1 %. Bien qu'en ralentissement, sa croissance reste enviable pour un TLD de sa taille.

Les « Autres Legacy TLD » ont continué à souffrir en 2019, perdant de nouveau 6 % en stock (- 2 millions). Ces chiffres démontrent que des facteurs négatifs pèsent toujours sur ces extensions, facteurs que nous expliciterons dans la suite de notre étude.

Les nouveaux TLD gagnent 19 % en stock (+ 6 millions) après une hausse de 15 % en 2018. Ces variations dénotent l'impact de quelques TLD marketés de manière agressive à l'instar des « Penny ccTLD ». Nous proposons dans cette étude une méthodologie pour les identifier.

Les extensions pays (ccTLD) finissent l'année à + 4,7 % de croissance (+ 6 millions) mais après des mois en dents de scie déterminés par un petit nombre de cas particuliers.

Les parts de marché sont assez statiques dans l'ensemble, la principale évolution à noter étant « l'échange » d'un point entre les « Autres Legacy TLD » en déclin et les nTLD.

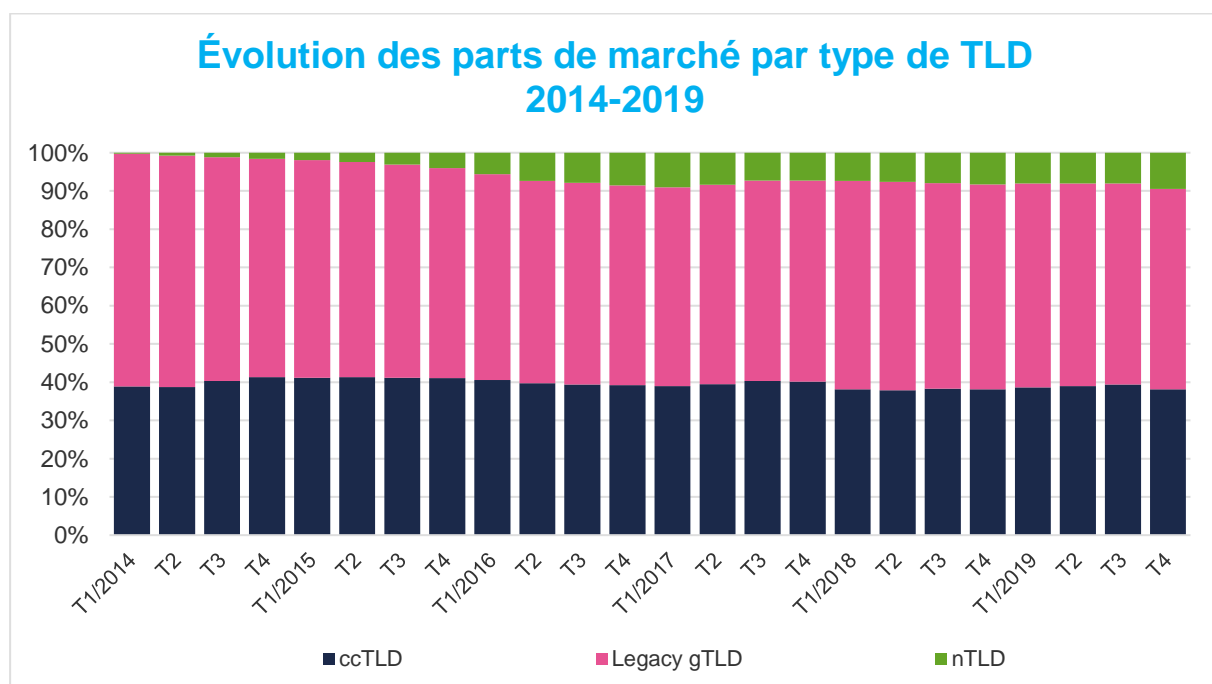
L'année 2018 avait été celle d'une reprise de la croissance après l'atterrissage de 2017. Les performances ont été plus contrastées en 2019, le fait saillant étant que les variations du marché tendent à dépendre d'un nombre restreint de TLD. Ceci porte à se demander si la tendance de fond n'est pas à une certaine stabilité, seulement troublée par quelques comportements spectaculaires - et en général ponctuels - qui contribuent à brouiller les cartes.

3.3. Les nTLD, objets de spéculation ou vecteurs de développement ?

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 progression continue des nTLD jusqu'au 1^{er} trimestre 2017, suivie d'une période de déclin aux 2nd et 3^{ème} trimestres 2017 et d'une stabilisation jusqu'au 3^{ème} trimestre 2019. À la fin de cette année-là, nouveau bond, mais qui n'a pas suffi pour franchir les 10 % de parts de marché.

On constate que les évolutions des nTLD trouvent souvent leur symétrique dans celles des ccTLD, les gTLD restant stables ou n'augmentant que marginalement leur part. La progression du .COM est en effet partiellement compensée par le déclin des « Autres Legacy TLD ». D'autre part les mouvements les plus significatifs dans les ccTLD sont souvent dus à des effets d'aubaine entraînant des vagues de domaining (comme sous les .TW et .UK). De ce fait, on peut penser qu'il s'agit toujours du même « public », qui réalise des arbitrages et investit selon les opportunités qui se présentent, en engendrant par là-même une volatilité pouvant être source d'erreurs d'appréciation.

La loi des 20/80 (et même des 5/95) s'applique en effet en 2019 : un faible nombre de TLD réalise l'essentiel du solde net (en positif ou en négatif), masquant de ce fait les performances des autres extensions qui font moins l'objet d'actions spéculatives.



3.4. Un marché un peu moins dominé par le .COM en 2019

Les mêmes données exprimées en solde net mettent en évidence le poids des différents segments dans la performance globale du marché en 2019. On constate que le .COM ne représente plus à lui tout seul que 43 % du solde net (contre 56 % en 2018 et 156 % en 2017), tandis que les ccTLD y contribuent à hauteur de 37 % et les nTLD à hauteur de 33 %. Ces chiffres sont toujours gonflés par la contre-performance des Autres Legacy TLD 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. Ainsi, le solde net 2019 a été le meilleur depuis trois ans, et cela se vérifie pour les nTLD comme pour les ccTLD. Le .COM reste à un niveau enviable mais son rôle de « market maker » semble en voie de s’effriter. Cela étant, la qualité des enregistrements fera probablement la différence à moyen terme : bien que les phénomènes spéculatifs existent indubitablement sous .COM, la proportion de dépôts qu’ils représentent est vraisemblablement moindre que dans les nTLD ou même, en 2019, que dans les ccTLD pris dans leur ensemble. Cela devrait peser sur les résultats de 2020 - effets du Coronavirus mis à part.

	Soldes nets (millions de NDD)			Poids dans le total		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
.COM	3,7	7,0	6,8	156 %	56 %	43 %
Autres Legacy TLD	-0,7	-2,2	-2,1	-31 %	- 17 %	- 13 %
nTLD	-4,1	3,7	5,3	-172 %	29 %	33 %
<i>Total gTLD</i>	<i>-1,1</i>	<i>8,5</i>	<i>10,0</i>	<i>-47 %</i>	<i>67 %</i>	<i>63 %</i>
ccTLD (hors « Penny »)	3,6	4,3	5,9	147 %	33 %	37 %
TOTAL	2,5	12,8	15,9	-	-	-

Ces données présentent l’intérêt de donner une idée des positions et dynamiques relatives des grands segments de marché - Legacy TLD, 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 2019.

4. Les Legacy TLD en 2019

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 TLD sont très variables, depuis les quelques noms du .POST jusqu'aux 149 millions du .COM.

Afin de présenter des tableaux synthétiques et des indicateurs pertinents, nous ne distinguerons que les 6 plus importants en volume, en agrégeant les 12 autres dans une ligne « Autres ». En 2019, le stock global de « Legacy TLD » a cru de 3 %, de même que les créations, tandis que le taux de maintenance reste stable à 78 %. Toutefois, les situations sont très contrastées.

	Stocks (milliers)			Créations (milliers)			« M » (milliers) (*)		
	2018	2019	Var.	2018	2019	Var.	2019	% 2019	% 2018
.BIZ	2 240	1 635	-27 %	811	328	-60 %	1 307	58 %	67 %
.COM	142 049	148 817	5 %	35 476	37 816	7 %	111 001	78 %	79 %
.INFO	5 539	4 942	-11 %	1 504	1 403	-7 %	3 539	64 %	58 %
.MOBI	480	435	-9 %	54	56	2 %	379	79 %	78 %
.NET	14 288	13 737	-4 %	2 762	2 456	-11 %	11 281	79 %	77 %
.ORG	10 663	10 454	-2 %	1 953	1 719	-12 %	8 734	82 %	80 %
Autres	1 162	1 120	-4 %	328	283	-14 %	838	72 %	74 %
TOTAL	176 422	181 140	3 %	42 888	44 060	3 %	137 080	78 %	78 %

(*) « M » désigne le nombre de noms de domaine maintenus en 2019. Ce nombre est obtenu par une équation assez simple : $M = \text{Stock au 31/12/2019} - \text{Créations 2019}$.

En effet, le stock d'un TLD à fin 2019 est mathématiquement constitué par les noms du stock au 31/12/2017 conservés en portefeuille auxquels se sont ajoutées les créations de 2019. 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 2018.

$Tx M 2019 = M / \text{Stock 2018}$

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 ».

4.1. Des situations toujours contrastées

Les données présentées ci-dessus montrent que les situations des grands « Legacy TLD » diffèrent profondément. Le .COM domine par le volume mais aussi par sa croissance : des 6 principaux « Legacy TLD », c'est le seul à continuer à se développer, avec une augmentation des créations de 7 % qui compense un léger fléchissement de son taux de maintenance.

Parmi les autres grands Legacy TLD, les .BIZ et .INFO enregistrent des performances assez médiocres en 2019. Celles-ci sont partiellement dues à des campagnes promotionnelles en 2018, qui ont conduit à des niveaux de créations non reproduites en 2019 (d'où les baisses constatées notamment pour le .BIZ). Les taux de maintenance évoluent différemment : celui du .BIZ est fortement dégradé par les non renouvellements des noms promotionnels déposés en 2018 ; celui du .INFO tend au contraire à s'améliorer, mais pas suffisamment pour éviter une perte en stock.

La situation du .MOBI est toujours critique : son taux de maintenance reste à un niveau appréciable, mais ses créations ne suffisent pas à préserver son stock et sont orientées à la baisse, sans qu'il soit possible d'espérer un retour à la croissance dans un contexte où son « utilité » (identifier les contenus optimisés pour les mobiles) est sujette à caution et où la multiplication de l'offre le dilue parmi de nombreux autres choix. Quant au taux de maintenance (79 %), sans doute s'explique-t-il par un certain nombre de noms utilisés de longue date, la migration étant jugée compliquée, ainsi que par des noms

défensifs. Ceux-ci sont les plus vulnérables à moyen long terme, les ayants droit étant de plus en plus incités à nettoyer leurs portefeuilles ou à faire des arbitrages dans un contexte où les budgets restent stationnaires.

Le .NET voit ses créations baisser de 11 %, ce qui est en partie dû à l'augmentation constante des tarifs pratiquée par Verisign. Le niveau des renouvellements est cependant comparable à celui du .COM, et la perte en stock constatée en 2019 est donc essentiellement due à l'insuffisance des créations.

Le .ORG enfin boucle sa dernière année sans augmentation tarifaire, avec une chute « spontanée » de 12 % des créations induisant une perte en stock plus limitée que pour le .NET du fait d'un meilleur taux de maintenance. Il est probable que celui-ci se dégradera à moyen terme du fait des augmentations tarifaires, mais la force d'inertie du marché est telle que ce phénomène ne deviendra sans doute pas critique avant plusieurs années, comme dans le cas du .NET.

Quant aux « Autres », ils suivent la tendance générale avec des fortunes diverses. Tous ont des taux de maintenance supérieurs à 85 %, à l'exception des .PRO (56 %), .TEL (77 %) et .XXX (39 %). Si le .ASIA accuse une chute de 53 % de ses créations, d'autres ont manifestement eu recours à des opérations promotionnelles, comme le .TEL (+ 389 %), le .TRAVEL (+ 31 %), ou le .XXX (+ 53 %). Le profil de ce dernier (créations très dynamiques, taux de maintenance très bas) apparente sa stratégie à celle des nTLD « low-cost » dont nous reparlerons ci-dessous.

4.2. Des taux de maintenance en amélioration mesurée

Le taux de maintenance est un indicateur clé pour un TLD, pour au moins deux raisons. La première est qu'il reflète la loyauté des titulaires de noms de domaine, donnant une information claire sur la pérennité de l'extension. La seconde est que la solidité financière d'un registre est essentiellement due à la facturation des annuités de renouvellement : pour un registre ayant quelque ancienneté, la part de ces annuités dans son chiffre d'affaires est généralement supérieure à 75 %. Les créations apportent la dynamique de développement, mais les fondations sont les renouvellements.

Comme on l'a vu, notamment dans le cas du .BIZ en 2019, il existe des liens étroits entre la qualité des créations d'une année et le taux de maintenance des années suivantes. Une campagne gratuite « très réussie » peut aboutir à des suppressions massives un an plus tard. Aussi doit-on considérer ces taux dans la durée en essayant de nuancer les variations liées à des événements ponctuels.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Var. 18/19 (en pts)	Moy. 2013-2019
.BIZ	75,3 %	66,8 %	68,3 %	76,2 %	66,4 %	66,9 %	58,4 %	- 8,5	68,3 %
.COM	78,0 %	77,5 %	77,4 %	78,2 %	77,4 %	78,9 %	78,1 %	- 0,8	77,9 %
.INFO	51,2 %	61,2 %	65,3 %	76,6 %	66,9 %	57,8 %	63,9 %	+ 6,1	63,3 %
.MOBI	69,6 %	58,1 %	68,6 %	76,6 %	70,8 %	78,2 %	79,1 %	+ 0,9	71,6 %
.NET	76,6 %	76,6 %	76,7 %	79,6 %	73,9 %	77,1 %	79,0 %	+ 1,9	77,1 %
.ORG	78,4 %	78,2 %	78,4 %	82,2 %	79,6 %	80,4 %	81,9 %	+ 1,5	79,9 %
Autres	69,1 %	64,5 %	81,4 %	82,5 %	64,8 %	73,6 %	72,0 %	- 1,6	72,6 %
TOTAL	76,4 %	76,4 %	76,8 %	78,5 %	76,6 %	77,8 %	77,7 %	- 0,1	77,2 %

Le tableau ci-dessus met bien ce phénomène en évidence, en reflétant les profils des stratégies adoptées par les registres.

Avec leurs 63 % et 68 % de taux de maintenance moyen sur la période 2013-2019, les .INFO et .BIZ semblent plus orientés vers des stratégies commerciales agressives que le .COM ou le .NET. Le .ORG jouit du meilleur taux, ce qui reflète sans doute une réelle loyauté de ses titulaires. Le .MOBI a considérablement amélioré son score au cours des deux dernières années, après une longue « purge ».

Ces données sont structurantes pour les registres : un faible taux de maintenance crée l'obligation de compenser les suppressions par des créations pour ne pas perdre de stock. On voit ainsi que les stratégies low-cost trop poussées conduisent à des cercles vicieux où le registre se voit contraint de doper ses créations pour maintenir son stock, dégradant toujours plus la qualité de ce dernier en suscitant des enregistrements spéculatifs ou non suivis d'utilisations pérennes.

À l'inverse, un TLD jouissant d'un taux de maintenance exceptionnellement élevé mais ne suscitant plus de créations devient l'archétype de la « vache à lait », vivant de son stock tant que les noms ne sont pas abandonnés par leurs titulaires. Quoique caricaturale, cette situation pourrait être dans l'avenir celle de certains Legacy TLD.

4.3. Implications en termes de stratégies de nommage

Nous avons déjà noté que l'amélioration des taux de maintenance dans certains TLD 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 :

- 1) Parce qu'il est utilisé et donc important pour son titulaire.
- 2) 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...).
- 3) Parce qu'il correspond à une marque que le titulaire veut protéger (dépôt défensif).
- 4) 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 (1) et (2) sont les plus fortes car liées à des usages ou à une perception de valeur. La (3) et la (4) 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 TLD 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 semble en effet nécessaire, pour réduire les coûts, de limiter les créations dans les extensions présentant peu d'intérêt, et/ou peu de risques car de moins en moins connues des utilisateurs.

Il est plus que probable que les Legacy TLD (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, + 7 % en 2019) 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, désaffectation relative vis-à-vis des dépôts défensifs et des opérations spéculatives - expliquent largement le déclin des « Autres Legacy TLD », 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 réalisé une croissance de 4,8 % en 2019 contre 4,0 % en 2020. Mais ces chiffres très proches ne reflètent pas les dynamiques de ce segment, qui a vu sa croissance s'apprécier à près de 10 % au 3^{ème} trimestre 2019, avant de retomber brutalement en fin d'année.

5.1. Des dynamiques pérennes d'une région à l'autre

L'étude des dynamiques régionales montre que les situations diffèrent selon les zones géographiques, mais aussi qu'elles sont assez pérennes dans le temps.

L'Amérique du nord perd lentement du stock et des parts de marché. L'Amérique latine et l'Afrique sont en progression, mais les volumes restent trop faibles pour que les parts de marché de ces deux régions s'apprécient rapidement.

L'Asie-Pacifique poursuit sa progression avec un taux de croissance à deux chiffres en 2019 comme en 2018, prenant près de 2 points de parts de marché et représentant à présent le tiers des noms déposés dans les ccTLD.

L'Europe enfin suit la même dynamique que l'Amérique du nord, mais en partant de beaucoup plus haut. Elle pèse donc encore plus de 50 % des noms déposés dans les ccTLD, mais sa dynamique de croissance est loin d'égaliser celle de l'Asie-Pacifique.

<i>Données hors « penny » ccTLD</i>	Stock (millions)			Variations (%)		Parts de marché (%)			
	2017	2018	2019	2018	2019	2017	2018	2019	19/18
Amérique du Nord	4,8	4,9	4,6	0,9 %	-5,2 %	4,0 %	3,9 %	3,5 %	- 0,4
Amérique latine	7,7	8,2	8,6	5,9 %	5,0 %	6,3 %	6,5 %	6,5 %	-
Afrique	1,8	2,1	2,2	15,1 %	6,1 %	1,5 %	1,6 %	1,7 %	-
Asie-Pacifique	35,3	39,4	43,7	11,5 %	11,0 %	29,0 %	31,2 %	33,1 %	+ 1,9
Europe	72,2	71,7	73,0	-0,7 %	1,8 %	59,3 %	56,8 %	55,3 %	- 1,5
TOTAL	121,9	126,2	131,6	3,5 %	4,7 %	-	-	-	-

Nous allons à présent mettre en exergue, pour chaque région, les variations les plus pertinentes et montrer ainsi à quel point le marché « dépend » d'un petit nombre de TLD dans chacun des segments Legacy TLD, ccTLD et nTLD.

<i>Amérique du nord</i>	Stock (millions)		Var. (%)	Var. (M)
	2018	2019	2019	2019
.CA	2,8	2,8	+ 1,1 %	-
.US	2,0	1,8	-13,8 %	- 0,2
Autres	0	0	+ 1,0 %	-
TOTAL	4,8	4,6	- 5,2 %	- 0,2

Le ccTLD leader en Amérique du nord est le .CA (Canada) avec ses 2,8 millions de noms, mais cette extension a connu une grande stabilité en 2019. Les variations de la « région » sont donc essentiellement dues au .US (États-Unis d'Amérique).

<i>Afrique</i>	Stock (millions)		Var. (%)	Var. (M)
	2018	2019	2019	2019
.ZA (Afrique du sud)	1,1	1,2	+ 3,4 %	+ 0,1
.IO ² (Terr. Brit. Océan indien)	0,4	0,5	+ 16,7 %	+ 0,1
Autres	0,5	0,5	+ 3,0 %	-
TOTAL	2,1	2,2	+ 6,1 %	+ 0,1

Le « leader » incontesté de la région Afrique est le .ZA (Afrique du sud), suivi par le .IO (Territoires britanniques de l'Océan indien). Ce dernier fait cependant partie des « quasi-ccTLD », c'est-à-dire qu'il est commercialisé comme une extension générique, et ceci d'autant plus qu'il n'y a plus d'habitants dans les territoires concernés. L'ensemble des autres ccTLD africains présentent des volumes assez faibles, en moyenne 15 000 noms par ccTLD, et les variations sont marginales.

<i>Amérique latine et Caraïbes</i>	Stock (millions)		Var. (%)	Var. (M)
	2018	2019	2019	2019
.BR (Brésil)	3,4	3,5	+ 3,9%	+ 0,1
.CO (Colombie)	2,2	2,3	+ 5,5 %	+ 0,1
.MX (Mexique)	1,1	1,2	+ 11,1 %	+ 0,1
Autres	1,5	1,6	+ 2,2 %	+ 0,1
TOTAL	8,2	8,6	+ 5,0 %	+ 0,4

Les 3 ccTLD de référence dans la région Amérique latine et Caraïbes sont le .BR (Brésil), le .CO (Colombie) et le .MX (Mexique). Cependant le .CO est lui aussi un « quasi-gTLD » puisqu'il est commercialisé comme une alternative au .COM (et l'on voit qu'il n'a pour l'instant pas obtenu le succès espéré en regard des 149 millions du .COM). Les variations sont assez faibles en valeur absolue, bien qu'en pourcentages elles puissent parfois être significatives, comme dans le cas du .MX.

<i>Asie-Pacifique</i>	Stock (millions)		Var. (%)	Var. (M)
	2018	2019	2019	2019
.CN (Chine)	20,4	25,9	+ 26,8 %	+ 5,5
.IN (Inde)	2,0	2,1	+ 7,5 %	+ 0,1
.NU (Niue)	0,4	0,3	- 34,0 %	- 0,1
.KR (Corée du sud)	1,4	1,1	- 16,6 %	- 0,2
.TW (Taïwan)	4,8	3,6	- 25,4 %	- 1,2
Autres	10,5	10,8	+ 2,8 %	+ 0,3
TOTAL	39,4	43,7	+ 11,0 %	+ 4,3

Le ccTLD pesant le plus lourd en Asie-Pacifique est sans conteste le .CN (Chine) dont les variations, positives ou négatives selon les années, dopent ou écrasent les performances de la région. La « pire » variation est celle du .TW, mais elle n'est pas une surprise succédant à une période d'euphorie qui vit ce ccTLD gagner plus de quatre millions de noms en 2018. La « purge » n'est donc pas achevée

² Nous avons réintégré cette année le .IO dans les ccTLD africains, alors qu'il avait été considéré l'année dernière comme un « penny TLD » et exclu du décompte. Nous tenons à remercier M. Francisco Cettaro (Domainsbot) pour les remarques qu'il a bien voulu nous communiquer sur plusieurs points de notre Bilan 2018, la qualification du .IO étant l'un de ceux-ci. Pour M. Cettaro, les tarifs élevés du .IO ne peuvent pas le faire assimiler à un « penny TLD ». Les chiffres ont tous été remis à jour pour les années précédentes, sans faire sensiblement varier les indicateurs présentés.

en ce qui le concerne. Hormis ces deux fortes évolutions, les variations enregistrées sont relativement faibles en valeur absolue, même si elles peuvent être considérables en pourcentages. Le .NU (Niue) notamment perd 34 % de son stock, mais il s'agit d'un quasi-gTLD » surtout commercialisé en Suède, et ses dynamiques ne reflètent donc pas celles de la région Asie-Pacifique.

Europe	Stock (millions)		Var. (%)	Var. (M)
	2018	2019	2019	2019
.UK (Royaume-Uni)	12,0	13,0	+ 8,7 %	+ 1,0
.FR (France)	3,3	3,4	+ 3,7 %	+ 0,1
.PT (Portugal)	1,1	1,2	+ 11,3 %	+ 0,1
.DE (Allemagne)	16,2	16,3	+ 0,7 %	+ 0,1
.RO (Roumanie)	0,7	0,6	- 14,6 %	- 0,1
.SE (Suède)	1,7	1,5	- 9,8 %	- 0,2
Autres	36,7	36,9	+ 0,5 %	+ 0,2
TOTAL	71,7	73,0	+ 1,8 %	+ 1,3

La région Europe est celle qui comprend le plus de ccTLD à forts volumes, comme le montre le tableau ci-dessus. Ses 2 « leaders » en volume sont le .DE (Allemagne) et le .UK (Royaume-Uni), mais en termes de variations c'est surtout le .UK qui a été significatif en 2019. Les autres variations restent modérées en valeur absolue, tout en s'avérant assez lourdes en pourcentages pour les .RO (Roumanie) et .SE (Suède).

De toutes ces données il résulte que dans l'ensemble des régions étudiées, seuls 3 ccTLD (.CN et .UK en positif, .TW en négatif) ont enregistré une variation supérieure à 1 million de noms. Les données fournies pour les autres ccTLD ayant connu des variations supérieures à 100 000 noms montrent qu'ils sont eux aussi peu nombreux, et que leurs situations sont contrastées. Ce marché est donc trompeur à deux niveaux : d'une part, ses variations de forte amplitude sont dues à quelques phénomènes exceptionnels ; d'autre part, la relative atonie constatée en moyenne sur le reste des ccTLD cache des mouvements significatifs mais qui tendent à s'annuler les uns les autres, car s'exerçant en sens contraires.

Le tableau ci-dessous permet de visualiser la répartition par tranches de noms de domaine des ccTLD dans les différentes parties du monde. Nous avons pris en compte l'ensemble des ccTLD hormis les « pennies » (cf. ci-dessous) et les IDN, en les ventilant selon les mêmes tranches que les nTLD (voir cette partie) afin de faciliter les comparaisons. Les ccTLD en format IDN, c'est-à-dire en caractères latins accentués ou non latins, ont généralement des volumes confidentiels ou nuls à l'exception notable du .PΦ (Fédération de Russie en cyrillique) qui en compte plus de 700 000. C'est le seul « IDN ccTLD » que nous avons intégré dans notre tableau.

Volumes	AF	ALAC	AP	EU	AN	Total	%
1 million ou plus	1	3	7	15	2	28	11 %
500 001 à 1 million	1	-	3	6	-	10	4 %
100 001 à 500 000	1	3	11	13	-	28	11 %
50 001 à 100 000	2	3	7	3	-	15	6 %
25 001 à 50 000	4	2	5	2	-	13	5 %
10 001 à 25 000	4	8	9	6	-	27	11 %
5 001 à 10 000	15	7	5	1	2	30	12 %
5 000 ou moins	30	26	32	9	1	98	39 %
TOTAL	58	52	79	55	5	249	

Ventilation des ccTLD par tranches de volume

Ce tableau met en évidence l'inégalité entre les régions, l'Europe représentant plus de 50 % des ccTLD de plus de 1 million de noms et seulement 9 % des ccTLD de moins de 5 000 noms. Nous reviendrons ci-dessous sur la répartition des noms de domaine dans le monde en apportant des éléments d'explicitation.

5.2. Poids des quasi-gTLD et les Penny ccTLD

Afin d'éviter des biais liés à leur forte volatilité, nous avons exclu du suivi global les « penny ccTLD », 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, du fait de son profil assez atypique. Les penny ccTLD identifiés, sous réserve d'inventaire, sont les .CC (Iles Cocos), .CF (Centrafrique), .GA (Gabon), .GQ (Guinée équatoriale), .ML (Mali), .PW (Iles Palau), .TK (Iles Tokelau). Nous n'en avons pas vu apparaître en 2019.

Les « quasi-gTLD » restent intégrés dans le suivi global car leurs modèles économiques sont plus traditionnels et ne recourent pas au « low-cost ». En revanche leur originalité est d'utiliser des codes pays à des fins génériques. Nous considérons ici comme des « quasi-gTLD » les extensions suivantes : le .TV (Iles Tuvalu - « Télévision »), le .ME (Montenegro - « Moi »), le .CO (Colombie - « Commercial »), le .NU (Ile de Niue - « Nouveau » en suédois), le .IO (Territoires britanniques de l'Océan indien)³, ou bien encore le .LA (Laos - « Los Angeles »). On y rajoute le .VC (Saint-Vincent et les Grenadines - « Venture Capitalist »).

Si nous distinguons 3 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.

		2016	2017	2018	2019
ccTLD	Stock	113,8	117,3	121,7	127,5
	<i>Variation</i>	7,5	3,5	4,4	5,8
	<i>Var. (%)</i>	7 %	3 %	4 %	5 %
Quasi-gTLD	Stock	4,5	4,6	4,5	4,6
	<i>Variation</i>	0,4	0,1	-0,1	0,1
	<i>Var. (%)</i>	11 %	1 %	-1 %	3 %
Penny ccTLD	Stock	22,9	24,9	31,3	48,6
	<i>Variation</i>	-7,7	2,0	6,4	17,3
	<i>Var. (%)</i>	-25 %	9 %	26 %	55 %
TOTAL	Stock	141,2	146,7	157,5	180,6
	<i>Variation</i>	0,1	5,6	10,8	23,1
	<i>Var. (%)</i>	0 %	4 %	7 %	15 %

Le fait saillant semble être la stabilité des « quasi-gTLD » sur les 3 dernières années, cette période correspondant à une croissance continue des ccTLD et à une explosion des penny ccTLD, particulièrement forte en 2019.

³ Le .IO a été requalifié parmi les « quasi-gTLD » en 2019 et les chiffres 2016-2018 recalculés en conséquence.

Il est donc probable que les titulaires ayant autrefois parié sur les quasi TLD se sont reportés sur des nTLD (ou des penny ccTLD) et que par ailleurs l'intérêt d'une extension pays détournée à des fins génériques suscite de plus en plus de doutes.

Une illustration frappante de ce questionnement est le .CO (Colombie), commercialisé aux États-Unis comme une alternative au .COM et soutenu par GoDaddy, premier registrar mondial, comme par Google qui a annoncé il y a plusieurs années qu'elle considèrerait le .CO comme un gTLD. En dépit de ces appuis de 1^{er} ordre, le TLD est resté à 2 millions de noms tandis que le .COM en compte près de 150 millions. Manifestement, les utilisateurs n'ont pas été convaincus, préférant rester fidèles au .COM.

Les penny ccTLD voient leur stock augmenter encore plus fortement qu'en 2018 (55 %), 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 2019 près de 75 % 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 (%)		Proportion des penny TLDs (%)			
	2017	2018	2019	2018	2019	2017	2018	2019	19/18
Afrique	3,9	8,3	19,6	110 %	135 %	16 %	27 %	40 %	+13
Asie-Pacifique	20,9	23,0	29,0	10 %	26 %	84 %	73 %	60 %	-13
TOTAL	24,9	31,3	48,6	26 %	55 %	-	-	-	-

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 ou si d'autres opportunités plus intéressantes apparaissaient. Il n'est pas non plus impossible que les gouvernements des pays concernés finissent par se lasser de voir leurs extensions nationales utilisées à des fins douteuses, et reprennent les choses en main à moyen terme. Dernier facteur, l'existence de « listes noires » maintenues par des organisations comme SPAMHAUS oblige les acteurs malhonnêtes à changer régulièrement de noms de domaine et d'extensions.

Selon certaines sources, certains de ces registres ne supprimeraient pas les noms même inutilisés et non renouvelés, ce qui fausse les chiffres et donne une raison de plus pour les séparer des autres ccTLD. Ce phénomène se rencontre aussi dans les nTLD, ce qui complexifie l'analyse que l'on peut faire des tendances à l'œuvre dans ces derniers.

6. Les nTLD

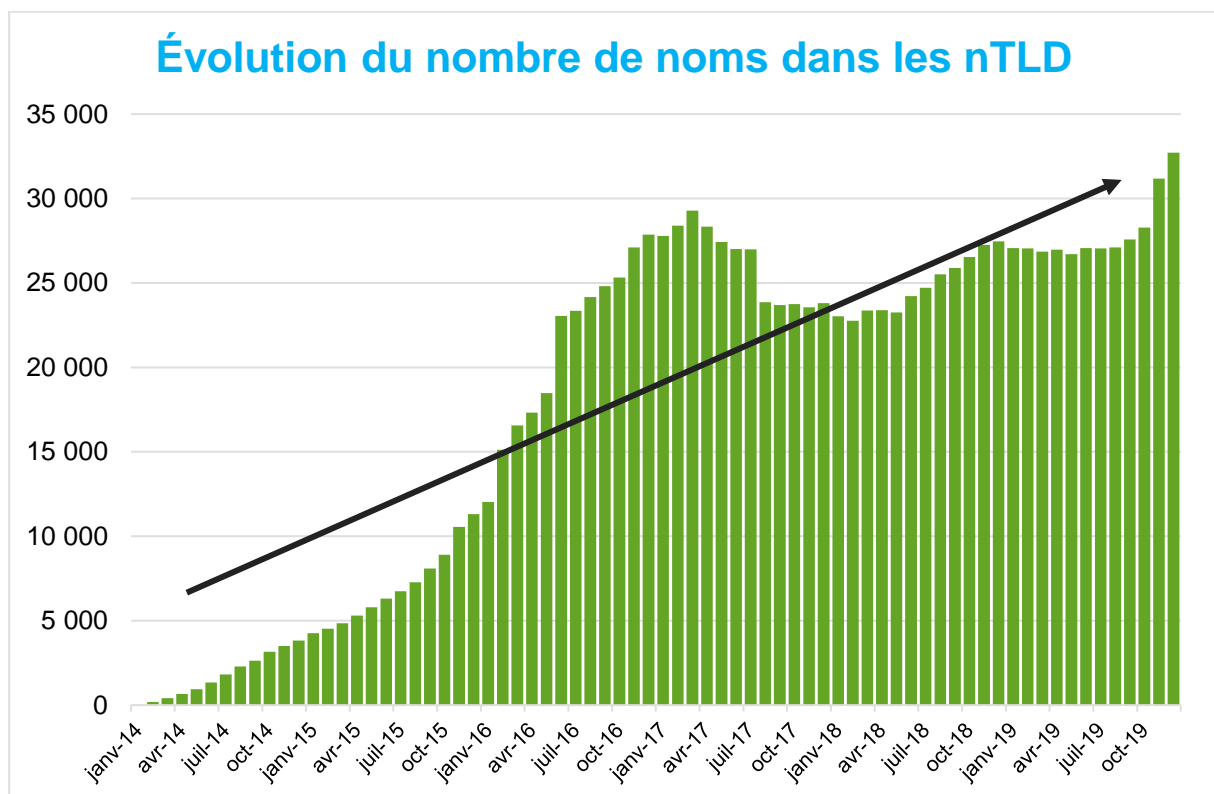
Rappelons que les « nouvelles extensions » n'ont souvent en commun que le fait d'être « nouvelles ». Ceci ne suffit pas à les qualifier car cette caractéristique disparaîtra avec le temps (et évidemment au moment du prochain round ICANN). Trop souvent, des observateurs évoquent la réussite ou l'échec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

C'est pourquoi, après avoir présenté l'évolution globale des nTLD, nous étudierons en détail chacun de ces « segments » pour mieux cerner leurs dynamiques.

6.1. Évolution globale du stock de nouveaux TLD

Le pic historique des nTLD atteint en mars 2017 a été franchi en novembre 2019, avec un nouveau plus haut en décembre.

Pour autant, si l'on considère que 4,5 millions de noms sont exclusivement dus au .ICU, le stock devrait s'établir aux alentours de 28,2 millions de noms. De ce point de vue, la phase de stabilité connue depuis janvier 2019 est restée d'actualité jusqu'en décembre.



Les nTLD sont un peu comme un laboratoire en grandeur réelle permettant d'explorer les ressorts du marché des noms de domaine. Aux fortes vagues de créations succèdent presque mécaniquement des

périodes de dépression, peu à peu surmontées avant que de nouvelles poussées d'enregistrements fassent bondir le stock.

Cela implique que les différentes vagues doivent être considérées avec prudence, et les tendances plutôt à moyen terme qu'à court terme, surtout quand les variations ne sont dues qu'à un nombre très faible de TLD. Or sur le long terme (2014-2019) nous pouvons constater visuellement que le stock de nTLD est retombé fin 2019 sur la droite de tendance initiée en 2014-2015 après avoir connu une courbe exponentielle en 2016-2017, suivie d'une correction (2017-2018) et d'une période de stagnation (2018-2019).

Ce phénomène reste préoccupant car une expansion linéaire signifie que le nombre de noms déposés par nTLD est resté inférieur à ce qu'il aurait dû être, compte-tenu de la diversité de nTLD apparus sur le marché depuis 2014. À côté de quelques nTLD jouant la carte du volume à n'importe quel prix, la grande majorité « végète » en-deçà de ses espérances.

Une grille d'analyse tenant compte des modèles et des spécificités des nTLD est donc indispensable pour mieux comprendre ce qui se passe.

6.2. 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. Ces extensions étant encore relativement 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.
- ✓ **Marques** : extensions correspondant en général à des marques phares, déposées par des structures privées pour des usages internes ou étendus à leurs clients et partenaires.
- ✓ **Marques « ouverts »** : extension correspondant à des marques, déposées par des entreprises titulaires de ces marques, et ouvertes à d'autres titulaires que l'entreprise, ses filiales ou ses partenaires. Ces TLD sont peu nombreux (8) mais les volumes enregistrés en font un segment à part entière, proche des génériques. Ce segment apparaît pour la première fois dans le présent Rapport 2019, les chiffres ayant été retraités pour les années précédentes.

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 .MARQUE 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 marketing des nTLD.

Par ailleurs, nous avons observé que certains nTLD « changeaient de nature » à l'occasion d'une revente. Ainsi du .MONSTER, ancien .MARQUE cédé à DotXYZ et maintenant commercialisé comme

un générique ouvert. Certains acteurs se sont fait une spécialité de racheter à des grands groupes des .MARQUE restés inutilisés depuis leur création. Les « lignes » entre les segments continuent donc à bouger, prouvant que ce marché est bien vivant.

Les différences de dynamiques observées pour chacun de nos segments montrent que la typologie employée est aujourd'hui pertinente. Mais celle-ci reste évolutive, comme le montre l'apparition en 2018 d'une poignée de .MARQUE à très fort volumes, identifiés en 2019 sous le terme de « .MARQUE ouverts ».

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.

6.3. Performances des « segments » de nouveaux TLD

	Stocks (milliers)				Créations (milliers)			Maintenance	
	2018	2019	Var. abs	Var.	2018	2019	Var.	% M. 2019	% M. 2018
Génériques	25 289	24 988	- 301	- 1 %	16 972	16 005	- 6 %	41 %	37 %
Géographiques	1 038	987	- 51	- 5 %	196	162	-18 %	87 %	83 %
Marques ouverts	1 024	6 647	5 623	549 %	897	5 765	543%	85 %	73 %
Communautaires	63	50	- 13	- 20 %	3	3	5 %	71 %	40 %
Marques	45	49	+ 4	8 %	16	10	-34%	88 %	87 %
TOTAL	27 458	32 721	5 263	19 %	18 090	21 946	21%	44 %	39 %

La « correction » observée pour les « Communautaires » en 2018 s'est poursuivie en 2019, toujours du fait du .PYC (« Russe ») qui perd 28 % en stock tout en restant le TLD le plus important du segment avec 33 000 noms.

Le faible volume de ces TLD (au nombre de 12 dans notre classification) montrant que les conditions d'éligibilité strictes ne facilitent pas leur adoption. Assez souvent, les promoteurs de nTLD ont voulu créer de la valeur à travers la « rareté » ou le caractère exclusif des noms attribués, mais en général ces mesures aboutissent à des prix élevés et des procédures d'enregistrement complexes qui ne sont pas compensés par la valeur perçue par les utilisateurs. Nombreux sont les TLD lancés dans cette optique de « valeur » et contraints après quelques années d'assouplir leurs règles pour pouvoir survivre. Le segment des « Communautaires » semble cependant en voie de revenir à de meilleurs jours, ses créations s'étant appréciées de 5 % en 2019 et son taux de maintenance étant revenu à 71 % contre 40 % en 2018.

Les TLD géographiques enregistrent une perte de stock de 5 %, d'une ampleur limitée, mais résultant d'une situation préoccupante. En effet, dans leur majeure partie, les nTLD de ce segment n'ont pas recouru à des politiques marketing agressives après leur période de lancement. Le taux de maintenance du segment (87 %) en témoigne. Mais l'année 2019 a vu se dégrader les créations (- 18 %) à tel point que même l'excellent taux de maintenance n'a pu empêcher la perte en stock. Tout se passe donc comme si, au global, ces nTLD étaient moins demandés et reposaient de plus en plus, après seulement six ans d'existence, sur les noms déjà acquis. Les plus fortes variations de ce segment (supérieures ou égales à 5 000 noms) sont, en milliers de noms : le .AFRICA (+ 5), le .BERLIN (- 5), le .MIAMI (- 6), le .BOSTON (- 9) et le .LONDON (- 19).

Les Génériques ne représentent plus « que » 77 % des nTLD déposés contre 92 % en 2018, du fait de l'explosion des .MARQUE ouverts. Cependant ce segment n'a perdu que 1 % en stock, suivant une tendance assez proche de celle des Géographiques : baisse des créations (- 6 %) et légère amélioration du Taux de maintenance (+ 4 points) qui reste inférieur de moitié aux taux des autres segments. Le

grand « gagnant » de 2019 dans ce segment est le .SITE avec 1,1 million de noms en plus, et le grand « perdant » est le .LOAN qui a perdu 2,2 millions de noms, soit 99 % de son stock de début d'année. Les autres variations sont inférieures à 1 million de noms (le détail des performances des principaux nTLD se trouve ci-après).

Nous avons scindé en 2019 le segment des .MARQUE en 2 nouveaux segments. Tout d'abord les .MARQUE « fermés » correspondant à l'acceptation traditionnelle de la notion de .MARQUE (utilisation pour compte propre du titulaire). Ensuite les .MARQUE « ouverts » dont les dynamiques sont très différentes de celles des précédents. Ici le titulaire utilise son .MARQUE en l'ouvrant à des tiers, selon des modalités restant à sa discrétion. Nous avons identifié 8 .MARQUE ouverts en 2019 : .APP, .DEV, .FUN, .ICU, .ONE, .OVH, .PAGE, .REALESTATE. Cette liste est bien sûr appelée à évoluer et n'est proposée que sous réserve d'inventaire.

Les .MARQUE classiques ont crû de 8 % en 2019, leurs créations chutant de 34 % étant compensées par un taux de maintenance très élevé (88 %) en légère amélioration (+ 1 point).

Les .MARQUE ouverts au contraire ont explosé en 2019, essentiellement du fait du .ICU qui a gagné 4,6 millions de noms, réalisant l'essentiel de la croissance de ce segment et de l'ensemble de tous les nTLD confondus. Leur taux de maintenance s'est nettement amélioré, témoignant d'une tendance à la « loyauté » chez les titulaires de ces noms de domaine.

Le tableau ci-dessous montre l'évolution du nombre d'extensions dans chacun des segments sur les 5 dernières années.

	Nombre en					Variations (solde net)			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
Communautaires	12	12	12	12	12	-	-	-	-
Géographiques	58	61	63	63	62	+ 3	+ 2	-	- 1
Génériques	456	480	490	500	502	+ 24	+ 10	+ 10	+ 2
Marques	310	593	623	615	591	+ 283	+ 30	- 8	- 24
Marques ouverts	6	9	9	9	8	-	-	-	- 1
TOTAL	842	1 155	1 197	1 199	1 175	313	42	2	- 24

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

Après les années 2014-2016 qui virent la création et l'activation de l'essentiel des nTLD (+ 465, + 352, + 313), les années 2017 et 2018 ont été marquées par les premières suppressions, qui sont pour l'essentiel des .MARQUE 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 .MARQUE 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.

En 2018/2019 apparut un nouveau phénomène déjà décrit, la conversion de .MARQUE en génériques après leur cession par leur délégataire initial. C'est ce qui explique le « + 2 » parmi les génériques alors qu'il n'y eut pas de nouvelle création en 2019. Toutefois, ces cas restent encore en faible nombre, les abandons de nTLD étant plutôt la norme avec 24 suppressions, dont 22 .MARQUE.

Cette évolution devrait se poursuivre en 2020/2021, pour 2 raisons :

- D'une part, la proportion de .MARQUE encore inutilisés est assez importante, ce qui offre des perspectives de rachats / reconversion pour un certain nombre, tandis que d'autres seront purement et simplement abandonnés. Les premiers mois de 2020 ont d'ailleurs déjà vu plusieurs cas de ce genre.

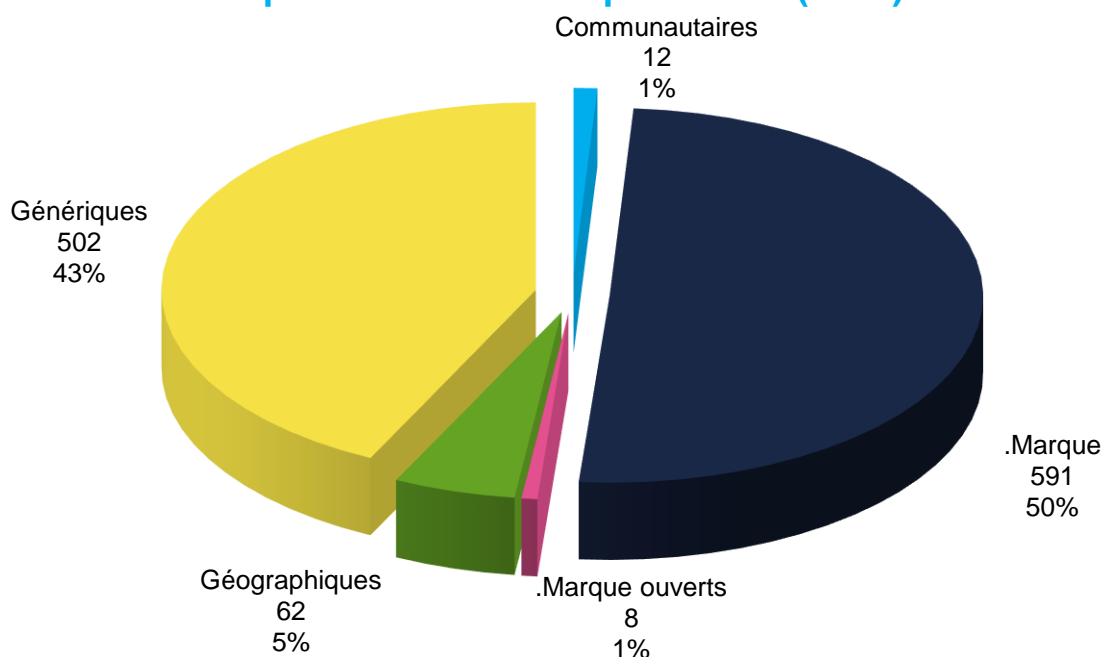
- D'autre part, un pourcentage significatif des « Génériques » ne possède que des stocks aux volumes insuffisants pour assurer la viabilité économique de leurs registres. Il ne serait pas étonnant que beaucoup changent de mains tandis que ceux qui n'auront pas trouvé de repreneur mettront la clé sous la porte.

On remarquera que l'ICANN s'est montrée assez tolérante vis-à-vis des .MARQUE reconvertis en génériques, après avoir mis en place des règles draconiennes au moment de la soumission des dossiers. Sans doute veut-elle éviter autant que faire se peut une trop forte hémorragie de nTLD, qui serait un constat d'échec partiel du processus tel qu'il fut mené en 2012-2014.

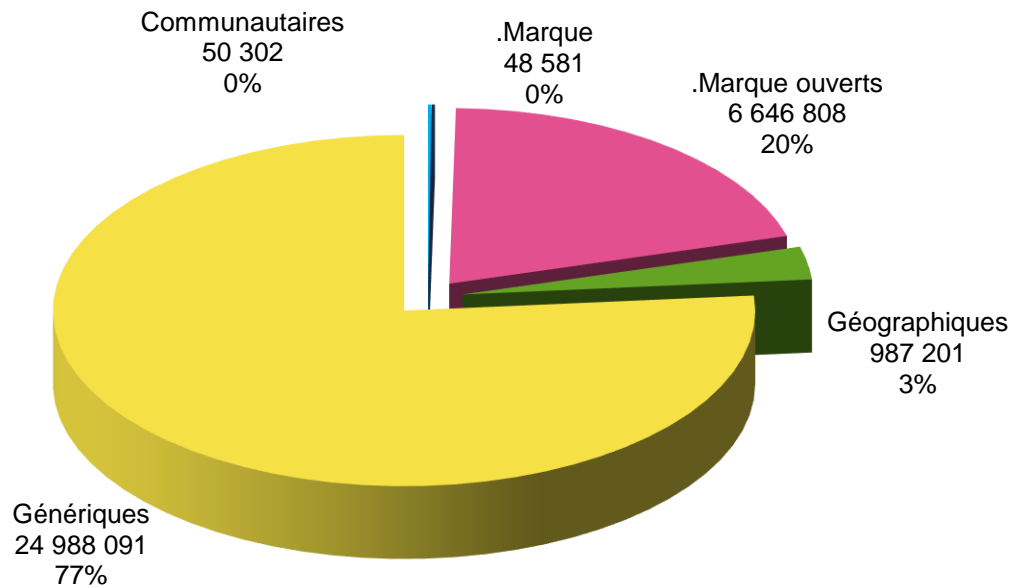
6.4. Répartition des nouveaux TLD en volumes de noms déposés

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 502 TLD (43 % du total) les « Génériques » pèsent 77 % des noms déposés ; avec 591 TLD (50 % du total) les .MARQUE ne représentent qu'un pourcentage marginal des noms déposés. À l'inverse, les 8 .MARQUE ouverts pèsent 20 % du stock total.

Répartition des nTLD par nature (2019)



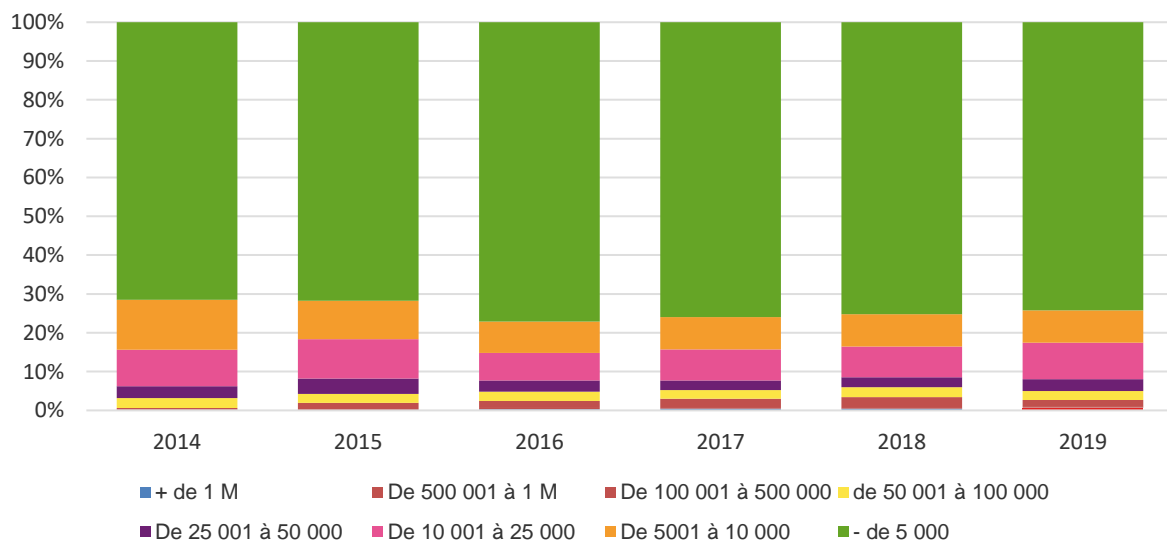
Répartition des nTLD par volume (2019)



Ces 2 schémas suffisent pour expliciter la variété des modèles économiques et des stratégies de chaque segment. Les .MARQUE répondent 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. Les .MARQUE « ouverts » pour leur part présentent des caractéristiques volumétriques proches des génériques, même s'ils sont assortis de conditions d'éligibilité.

Le schéma ci-dessous montre la répartition des nTLD par tranches de volumes. On peut constater que les « Moins de 5 000 noms » représentent 74 % de l'ensemble, tandis que les « Plus de 500 000 » n'en représentent que 1 %, ces proportions n'ayant pas sensiblement varié depuis 2014.

Évolution de la ventilation des nTLD par tranche de volume (2014-2019)



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 en déduise 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). Il est donc capital d'analyser la répartition des nTLD par nature et par tranche de volume, pour évaluer la « santé » de ce segment.

Volumes	COMM	GEO	GEN	MA-O	MA	Total	%
1 million ou plus	-	-	7	1	-	8	1 %
500 001 à 1 million	-	-	3	2	-	5	0 %
100 001 à 500 000	-	1	16	1	-	18	2 %
50 001 à 100 000	-	5	20	3	-	28	2 %
25 001 à 50 000	1	4	30	-	-	35	3 %
10 001 à 25 000	-	15	95	1	-	111	9 %
5 001 à 10 000	-	15	81	-	2	98	8 %
5 000 ou moins	11	22	250	-	589	872	74 %
TOTAL	12	62	502	8	591	1 175	
% - de 10 000 noms	92 %	60 %	66 %	0 %	100 %	83 %	

Ventilation des nLDs par nature et par tranches de volume au 31/12/19
(nTLD ayant au moins 1 nom en stock)

En excluant les .MARQUE qui suivent des logiques et des objectifs très différents, on obtient 283 TLD de moins de 5 000 noms (soit 49 % des TLD hors .MARQUE contre 50 % en 2018) et 379 TLD de moins de 10 000 noms (65 % des TLD hors .MARQUE contre 66 % en 2018).

Une part encore significative (les 2/3) des nTLD hors .MARQUE reste donc financièrement fragile, et la situation ne s'améliore que très lentement.

La tension sur les coûts (ICANN et autres) continuera de s'aviver 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 million 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. Le cas du .LOAN, avec ses 1 % de renouvellement, est une illustration presque caricaturale de ce phénomène et de l'échec du pari.

Ces éléments devraient inciter l'ICANN à repenser sa politique tarifaire à l'égard des registres de nouvelles extensions, surtout dans l'optique d'un « second round ». Ses frais fixes de 25 000 \$ constituent pour la plupart des nTLD ouverts une charge trop lourde, qui leur interdit de se développer et les conduit parfois même à l'asphyxie en formant ainsi une « barrière à l'entrée » bénéficiant aux acteurs déjà en place.

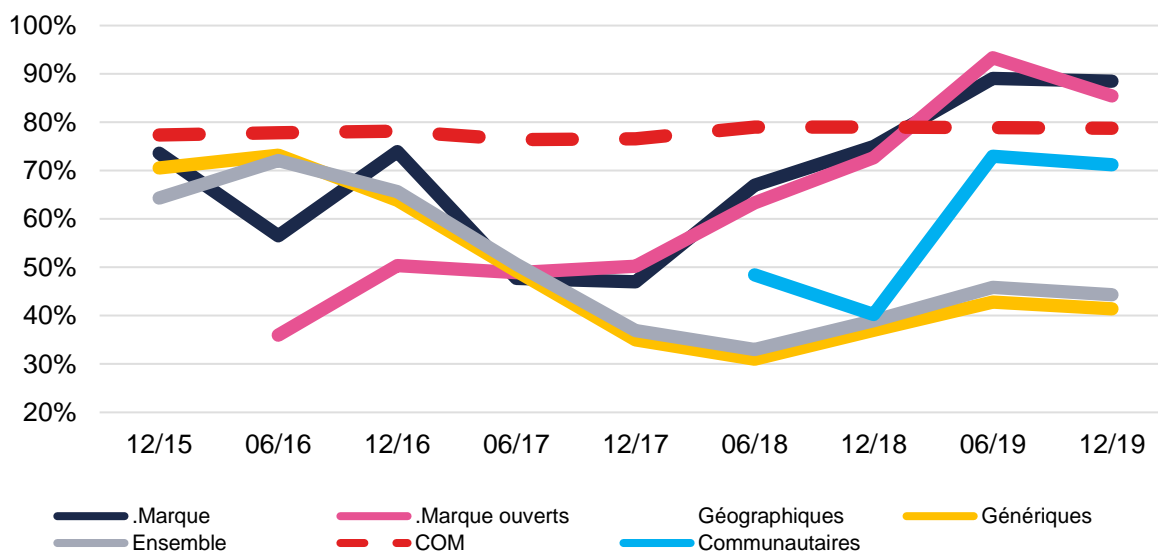
6.5. Évolution des taux de maintenance⁴ par segments

Les taux de maintenance sont un élément clé pour analyser le succès d'un TLD et ses chances de pérennité, et ceci d'autant plus qu'un nombre croissant de nTLD repose sur ce paramètre plus que sur ses créations pour assurer sa survie.

Sans surprise, nous pouvons constater que le taux des Génériques est le plus bas, avec une tendance à se stabiliser autour des 40 % en 2019. Mais ce taux reste une moyenne, comme nous le verrons bientôt.

Après une « purge » sensible en 2017, le taux des .MARQUE frôle à présent les 90 %. Quant aux Géographiques, ils sont très proches du niveau des .MARQUE, tout comme les .MARQUE « ouverts », segment intéressant en ce qu'il paraît combiner la dynamique commerciale des Génériques et la loyauté des titulaires de Géographiques. Ceci peut cependant évoluer en 2020/2021 lorsque les millions de .ICU arriveront à échéance.

Évolution des taux de maintenance par segment (2015-2019)



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

Les différents segments de nTLD présentent donc des dynamiques fortement contrastées. À la dynamique peut-être « excessive » des Génériques et des .Marque ouverts répond une certaine atonie des créations dans les autres segments combinée avec des taux de maintenance élevés.

Le schéma constaté pour certains Génériques - fortes créations assorties de taux de maintenance plutôt bas, qui se reflètent dans le taux global de ce segment - rend-il cependant bien compte de la situation de l'ensemble des nTLD génériques ?

⁴ 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.

6.6. Le phénomène des Penny TLD

Nous avons vu dans le chapitre consacré aux ccTLD qu'un petit nombre d'entre eux peuvent-être qualifiés de penny TLD, leurs registres ayant adopté des stratégies de développement originales fondées sur la distribution gratuite ou quasi-gratuite de leurs noms de domaine.

Nous ne portons pas de jugement de valeur sur cette catégorie de TLD en les baptisant « penny TLD » : cela reflète seulement la stratégie « low-cost » adoptée par les registres.

Ce phénomène existe aussi dans les nTLD et nous avons mené une étude cette année pour essayer d'isoler ceux des nTLD qui correspondraient le plus au profil afin de quantifier le phénomène.

La typologie de ces extensions est connue : les forts volumes de créations induits par des tarifs faibles ou symboliques se transforment un an après en de forts volumes de suppressions, soit que les tarifs de renouvellement soient nettement plus importants que les tarifs de création, soit que les titulaires ayant enregistré massivement des noms « quasi gratuits » n'aient pas atteint leurs objectifs (revente ou valorisation du trafic) et les laissent retomber à l'échéance.

Comment les identifier parmi les nTLD ?

La méthodologie suivie a consisté à sélectionner les nTLD génériques ayant au moins trois ans d'activité au 31/12/19 (lancés avant le 31/12/16 et existant encore au 31/12/19) afin d'éviter autant que possible des « effets de bord » liés aux phases d'ouverture, qui voient habituellement des taux de création⁵ importants assortis de taux de maintenance⁶ assez faibles l'année suivante. Cette approche exclut par exemple le .ICU qui a enregistré de très gros volumes de création en 2019, mais pour lequel nous ignorons quelle proportion de ces noms sera conservée en 2020. Elle laisse aussi de côté les .MARQUE qui obéissent à des dynamiques spécifiques.

Afin de ne pas voir nos données biaisées par les extensions n'ayant que quelques noms en stock et ne connaissant aucune activité commerciale, nous avons aussi éliminé de notre panel tous les TLD dont le stock était inférieur à 200 noms au 31/12/16. Certains d'entre eux ont connu depuis des lancements réussis, mais encore trop récents pour pouvoir être pris en compte sans risques de fausser les résultats.

Le cycle de vie habituel d'une extension est de voir son taux de création diminuer à mesure que le stock augmente et le taux de maintenance augmenter en lien avec l'ancienneté des noms déposés. Après un certain temps, ces valeurs se stabilisent si des événements ponctuels (campagnes de promotion, vagues de domaining) ne viennent pas les perturber.

Mais quels sont les seuils pertinents pour qualifier la situation d'une extension ? Une analyse quantitative menée sur l'ensemble des nTLD correspondant à nos critères (lancement avant le 31/12/16, stock de 200 noms minimum à cette date) permet de définir les seuils suivants, qui nous sont apparus comme étant les plus pertinents.

a) Taux de maintenance

L'analyse des taux de maintenance des nTLD de notre échantillon permet d'obtenir le tableau ci-dessous. Cette grille peut permettre aux registres de se comparer par rapport aux TLD de même nature, tout en situant leur catégorie de nTLD par rapport à l'ensemble. Ainsi, 69 % des Géographiques ont un Taux de maintenance supérieur ou égal à 76 %, contre seulement 41 % des Génériques (et ceci en ne prenant en compte que les extensions elles-mêmes, sans considérer le volume de noms de domaine déposés dans chacune d'elles).

⁵ Taux de création : somme des créations des 12 derniers mois / stock

⁶ Taux de maintenance : (Stock – créations des 12 derniers mois) / Stock 12 mois auparavant

<i>Tranches de taux</i>	% COMM	% Geos	% GEN	% M- O	Total	%
86 % et plus	1	21	31	-	53	11 %
76 % à 85 %	2	14	133	-	149	32 %
66 % à 75 %	4	7	138	2	151	33 %
51 % à 65 %	-	7	51	-	58	13 %
50 % et moins	-	2	51	-	53	11 %
TOTAL	7	51	404	2	464	

Ventilation des TLDs génériques (Legacy TLD et nTLD) par Taux de maintenance nTLD hors .MARQUE ayant eu plus de 200 noms en stock au 31/12/16

Ont été pris en compte 7 nTLD communautaires, 51 nTLD géographiques, et 404 nTLD génériques et 2 « .MARQUE ouverts ». Les seuils sont cohérents avec ce que nous avons pu constater dans les ccTLD. Ainsi, le taux de maintenance du .FR, extension déjà ancienne et bien établie sur son marché, est de 81 % à 83 % selon les moments.

Au-dessus de 86 %, nous sommes en présence d'extensions à forte proportion de noms utilisés et/ou défensifs, régulièrement renouvelés, ou bien de registres dont la politique est de ne rien supprimer. Entre 76 % et 85 % se trouvent les extensions assises dans leur activité, bénéficiant d'un taux d'utilisation et d'une « loyauté » des titulaires élevés. Entre 66 % et 75 %, les extensions ont du mal à stabiliser leur base de titulaires mais cette étape est souvent transitoire vers la catégorie du dessus.

Le même constat, un peu plus sévère, peut-être formulé pour les TLD de la fourchette 51 % à 65 %. Cette situation est en général la résultante de stratégies marketing dynamiques focalisées sur les créations au détriment de la fidélisation (parmi les ccTLD, le .PL (Pologne) est une illustration de ce cas de figure).

Enfin, sous les 50 % de renouvellement, nous trouvons une faible proportion de TLD qui peuvent soit éprouver de graves déboires en perdant tout simplement leurs clients, soit avoir mené des stratégies marketing très agressives se soldant in fine par des suppressions massives. Nos penny nTLD devraient en principe se trouver parmi les 51 extensions de cette dernière catégorie.

b) Taux de création

Dans la grille ci-dessous, les extensions les plus dynamiques ont un taux de création élevé, tandis que les extensions attirant le moins de nouvelles créations ont un taux de création faible. Le Taux de création mesure en effet l'afflux de nouveaux noms de domaine dans le stock. Ce taux est de 100 % au moment de la création d'un TLD et de 0 % s'il n'a réalisé strictement aucun dépôt dans l'année écoulée.

<i>Tranches de taux</i>	% COMM	% Geos	% GEN	% M- O	Total	%
51% et plus	-	1	39	-	40	9 %
36% à 50%	-	4	71	-	75	16 %
26% à 35%	2	3	112	2	119	26 %
16% à 25%	3	20	106	-	129	28 %
15% et moins	2	23	76	-	101	22 %
TOTAL	7	51	404	2	464	

Ventilation des TLDs génériques (Legacy TLD et nTLD) par Taux de création nTLD hors .MARQUE ayant eu plus de 200 noms en stock au 31/12/16

On peut considérer la valeur « normale » (vitesse de croisière) comme étant située dans la fourchette « 16 % à 25 % », la catégorie « 15 % et moins » concernant des extensions menacées d'asphyxie faute de demande suffisamment forte.

À l'inverse, des taux de création supérieurs à 51 % induisent que dans un portefeuille donné à une date donnée, plus de 1 nom sur 2 a été déposé au cours des 12 derniers mois. Situation classique dans les deux années suivant une ouverture au marché, ce taux est très révélateur de stratégies promotionnelles agressives lorsqu'il se maintient au-delà des 3 ans. Les deux autres catégories (26 % à 35 % et 36 % à 50 %) accueillent des extensions ayant réalisé des campagnes marketing réussies, et/ou encore assez récentes pour posséder dans leur portefeuille une part importante de noms nouvellement créés.

Nous devrions donc rechercher nos « penny TLD » parmi les 40 extensions ayant un taux de création supérieur à 51 %.

c) Identification des « penny nTLD »

Notre hypothèse de recherche est que nous trouvons ces extensions low-cost parmi celles qui ont un taux de création très élevé (51 % et +) combiné à un taux de maintenance très faible (50 % et -). Le tableau ci-dessous donne la répartition des nTLD étudiés par tranches de taux de création et de taux de maintenance, tous segments confondus (hors .MARQUE).

<i>Tx M / Tx Cr.</i>	15% et -	16-25%	26-35%	36-50%	51% et +	Total	%
86% et plus	40	10	2	-	1	53	11 %
76% à 85%	34	70	34	6	5	149	32 %
66% à 75%	15	31	67	30	8	151	33 %
51% à 65%	5	7	10	30	6	60	13 %
50% et moins	7	11	6	9	20	51	11 %
TOTAL	101	129	119	75	40	464	
%	22%	28%	26%	16%	9%		

*Ventilation des TLDs génériques (Legacy TLD et nTLD) par Taux de création nTLD hors .MARQUE ayant eu plus de 200 noms en stock au 31/12/16
Abscisses : Taux de Création ; ordonnées : taux de Maintenance*

Cette ventilation montre qu'indépendamment des aspects liés au seuil de rentabilité, la proportion de TLD dans une situation réellement critique est assez faible. Nous pouvons considérer une situation critique d'une part lorsque le Taux de Création est égal ou inférieur à 15 %, d'autre part lorsque le Taux de Maintenance est égal ou inférieur à 50 %. Seules 7 extensions répondent à cette double exigence, soit 2 % du total.

On relève encore un phénomène visuel intéressant : à chaque tranche de Taux de Maintenance correspond un Taux de Création « privilégié » et réciproquement (nombre le plus élevé de chaque ligne et de chaque colonne, en gras). Ces intersections forment une diagonale mettant en valeur la corrélation forte entre les Taux de Création et les Taux de Maintenance, tout en validant notre modèle. A chaque stratégie correspond apparemment un profil « normal » et les nTLD sont de moins en moins nombreux à mesure que l'on s'éloigne de ce profil. Cette grille peut permettre aux registres d'évaluer leurs performances et leur situation en regard de ce qu'ils devraient réaliser.

Au-dessus de cette diagonale, le TLD est en surperformance sur l'un ou l'autre des critères, ou les deux ; en-dessous, il est en sous-performance. Le registre peut ainsi juger de l'efficacité de sa stratégie en fonction des causes internes ayant conduit à ces résultats. En croisant cette matrice avec celles qui détaillent les ventilations par natures de TLD (Géos, Génériques etc.) il est possible de se faire une idée assez juste de la position stratégique d'une extension.

Le tableau ci-dessous reprend le précédent à l'identique, mais en exprimant les nTLD en volumes de noms déposés (milliers de noms) :

Tx M / Tx Cr.	15 % et -	16-25 %	26-35 %	36-50 %	51 % et +	Total	%
86 % et plus	523	45	18	-	7	593	2 %
76 % à 85 %	292	684	358	32	134	1 500	6 %
66 % à 75 %	184	361	1 183	673	1 995	4 397	17 %
51 % à 65 %	58	30	50	1 003	1 340	2 481	10 %
50 % et moins	165	388	102	544	15 807	17 006	65 %
TOTAL	1 222	1 509	1 710	2 252	19 283	25 977	
%	5 %	6 %	7 %	9 %	74 %		

Ventilation des TLD génériques (Legacy TLD et nTLD) par Taux de création nTLD hors .MARQUE ayant eu plus de 200 noms en stock au 31/12/16
Abscisses : Taux de Création ; ordonnées : Taux de Maintenance

Le total des noms déposés est ici de 26 millions pour un total général des nTLD de 32,7. La différence s'explique par les nTLD non retenus car étant des .MARQUE et/ou n'ayant pas encore trois ans d'activité. Sur ces 6,7 millions d'écart, le .ICU à lui tout seul en représente 4,9 millions.

On retrouve assez logiquement la « diagonale » décrite ci-dessus. Le volume de noms des extensions en situation critique au point de vue stratégique ne représente que 1 % du total étudié.

Qu'en est-il des « penny TLD » ? A l'intersection des deux critères de notre sélection (Taux de création égal ou supérieur à 51 %, Taux de Maintenance égal ou inférieur à 50 %), nous trouvons 20 nTLD génériques sur les 464 étudiés, soit 4 % du total. Mais ces 4 % représentent, en volume, 61 % des noms de domaine considérés et 48 % de l'ensemble des noms déposés dans les nTLD génériques.

Ceci implique que 25 % environ (48 % x 50 %) des noms déposés dans les nTLD sont appelés à disparaître dans l'année à venir, sans même prendre en compte ceux des extensions ayant connu de fortes créations et risquant donc de connaître de fortes suppressions dans les mois à venir.

Ce simple calcul met en évidence l'une des causes de la volatilité persistante des nTLD, qui peuvent varier de plusieurs millions à la hausse ou à la baisse en quelques mois. En réalité, une poignée d'extensions conditionne ces variations de grande ampleur, et notre étude permet de l'isoler.

La validité de notre démarche est en effet confirmée par la liste des 20 nTLD identifiés (sur la base des données ICANN de décembre 2019), parmi lesquels nous retrouvons bien le .XYZ, le .TOP, le .SITE, le .CLUB qui font partie du « Top 10 » des nTLD et qui sont connus pour pratiquer des approches « agressives » au point de vue tarifaire (sans forcément aller jusqu'à la quasi-gratuité).

BUSINESS	LIVE	SITE	WEBSITE
CLUB	ONLINE	SPACE	WEDDING
GDN	OOO	STORE	WORK
HOST	PRESS	TECH	XYZ
KIM	SHOP	TOP	xn--3bst00m .集团

Liste des nTLD pouvant être considérés comme des « penny TLDs » en 2019

Ce classement n'est évidemment pas statique, car il évolue avec les stratégies des acteurs comme avec les contraintes naturelles induites par le marché et par le cycle de vie des noms de domaine.

Ainsi, une extension en croissance aura mécaniquement de plus en plus de mal à maintenir un taux de création élevé. De la même manière, un taux de maintenance en hausse pour une extension en croissance nulle ou même en décroissance peut seulement refléter le fait qu'il y a très peu de nouvelles créations et que le stock repose de plus en plus sur les noms utilisés et/ou défensifs déposés dans le passé, ce qui n'est pas forcément bon signe. Tout est affaire d'équilibre et du contexte dans lequel s'inscrit le TLD.

Nous avons par exemple recherché le .WANG, qui fit notoirement partie des extensions low-cost dans les années 2017-2018. En juin 2019, son taux de création (calculé sur les 12 derniers mois) était de 19% et son Taux de Maintenance de 31 %. C'était un cas typique de « sortie » d'une stratégie low-cost : les créations se faisaient plus rares et les renouvellements pâtissaient toujours de la volatilité des dépôts enregistrés au moment du low-cost, ce qui avait entraîné une « purge » sensible du stock (- 62 % entre juin 2018 et juin 2019). Le registre semble avoir réagi au 2^{ème} semestre 2019 en menant une nouvelle campagne de promotion, les données à fin décembre étant passées à 91 % pour le Taux de Création et à 60 % pour le Taux de Maintenance. Il fait peu de doutes qu'en 2020 le .WANG renouera avec un Taux de Maintenance assez faible, tandis que son Taux de création reviendra à des niveaux plus modestes.

La principale question, pour les registres « débutants », est souvent celle du volume de noms gérés qui témoigne aux yeux des tiers (et des investisseurs !) du « succès » des extensions. Mais après quelques années, ces mêmes registres découvrent que le véritable critère de succès est la rentabilité de leur activité. Le changement de stratégie peut s'avérer délicat, tant du point de vue des comptes que de celui des relations avec les bureaux d'enregistrement. Pour paraphraser une critique ironique des effets des politiques d'austérité préconisées par le FMI, mieux vaut sans doute pour un TLD posséder moins de noms, mais des noms rentables, qu'avoir pour perspective de « mourir millionnaire ».

C'est pourquoi nous avons jugé utile de livrer ici quelques réflexions sur les modèles économiques des nTLD, aussi bien à l'attention des registres actuels que de tous ceux qui envisagent de candidater lors des futurs « rounds » de l'ICANN.

6.7. Réflexions sur les modèles économiques des nTLD

Il existe une certaine confusion lorsqu'on entend parler des « nouveaux TLD ». Certains discours se veulent optimistes, d'autres au contraire ne font que recenser les mauvaises nouvelles. Comment savoir qui a raison ? L'objectif de cette partie est de poser les bases d'une réflexion sur les dynamiques et contraintes propres à chaque modèle économique, et de proposer quelques clés de lecture qui nous paraissent pertinentes à l'heure actuelle.

Un objectif subsidiaire est de montrer que les facteurs clés de succès de ces différents types d'extensions – facteurs susceptibles d'assurer leur pérennité - ne reposent pas entièrement sur le volume, tout au moins pour certains d'entre eux. La notion de volume n'a réellement de sens que pour les nTLD « marchands », dont la pérennité repose sur la vente de noms de domaine à des tiers. Le succès d'un TLD repose en réalité plus sur sa capacité à dégager de la valeur pour son registre et la communauté internet ciblée, et cette valeur se mesure différemment selon le segment considéré.

Les coûts en revanche sont les mêmes pour tous les registres, et ce sujet brûlant ne peut être ignoré car il est loin d'être neutre : outre les frais de l'opérateur technique de registre, les 25 000 \$ annuels exigés par l'ICANN (pour les nTLD ayant moins de 50 000 noms en stock) représentent une charge assez lourde.

Comme nous l'avons déjà évoqué ci-dessus, pour une extension à vocation commerciale détenant 5 000 noms en stock, ces frais ICANN correspondent à 5 \$ de frais fixes par nom de domaine. Si l'on ajoute les frais de l'opérateur technique, les coûts de fonctionnement internes et les frais de promotion et de développement, on voit que d'emblée de tels registres sont obligés de pratiquer des tarifs élevés et relativement peu compétitifs par rapport à ceux de grands concurrents déjà solidement implantés sur le marché, jouissant du double avantage du volume et de l'appropriation par les utilisateurs.

a) Des modèles économiques inégaux

Toutes les nouvelles extensions ne sont pas égales en matière de modèles économiques. Considérons chacun des grands « segments » ou « familles » existant à l'heure actuelle.

- **Les .MARQUE** sont des extensions créées par des grands groupes pour leur propre usage. Leurs bénéficiaires s'expriment en termes de contribution aux stratégies numériques de leurs détenteurs. Les volumes attendus sont faibles et le « coût par nom de domaine » est donc élevé, mais compensé par la valeur ajoutée créée pour l'entreprise. L'utilisation reste interne et la notion de « tarif » n'est donc pas applicable, de la même manière que la rentabilité doit être abordée dans le contexte d'un grand groupe. Conséquent pour une entreprise en création, le budget nécessaire pour obtenir et faire fonctionner une extension reste assez modeste en regard des investissements consentis pour assurer et développer la présence sur internet d'un grand groupe et de ses composantes, sans même évoquer les budgets liés à la communication.
- **Les .MARQUE « ouverts »** sont des .MARQUE enregistrables par des tiers sous certaines conditions. Les cas sont encore assez rares et nous manquons du recul nécessaire pour apprécier les dynamiques de ce segment. Pour l'instant, le fait saillant est que ces TLD drainent pour la plupart des volumes importants, et parfois considérables, ce qui les apparente plus à des « Génériques » qu'à des .MARQUE.
- **Les « Community »** sont réservés à des communautés ciblées, par nature assez restreintes. L'espérance de volume est donc plutôt faible, pouvant aller jusqu'à « moyenne » pour les grandes communautés et en cas de plébiscite du TLD. Afin de pouvoir équilibrer leurs comptes, ces extensions sont contraintes de vendre leurs noms à des niveaux de prix élevés, pouvant devenir « modérés » en cas de succès.
- **Les « Géo »** correspondent à des noms de régions ou de villes. Leurs zones de chalandises sont souvent supérieures à celles des « Community », tout en ciblant des publics encore relativement restreints. Leur problématique est très similaire à celle des Community, quoique plus favorable. Leur « spectre » est plus large, pouvant aller de quelques milliers de noms à plusieurs centaines de milliers sur le long terme. Mais au départ et pendant plusieurs années, les volumes restent faibles voire « moyens » et les tarifs doivent s'aligner en conséquence, de « Élevés » à « Modérés ». Cependant des prix adaptés aux volumes autorisent ces acteurs à espérer une rentabilité rapide de leur investissement, les taux de renouvellement étant généralement élevés et les créations se développant avec la notoriété croissante des extensions.

Le dernier segment, celui des « purs génériques », pourrait être scindé en deux :

- **Les extensions génériques ne pouvant toucher qu'une clientèle réduite**, soit par leurs règles d'éligibilité, soit par un terme clé ne pouvant intéresser que des publics restreints, des « niches ». La logique financière de ces nTLD sera proche de celles des geoTLD et Community TLD, les volumes attendus étant faibles ou moyens et les tarifs se devant en conséquence d'être élevés ou modérés. Pour l'heure il n'y a pas d'exemple de ces extensions ayant acquis un volume suffisant pour arriver à des tarifs modérés en assurant leur rentabilité, mais cela se produira probablement dans l'avenir.
- **Les génériques « ouverts », aux termes mondialement utilisés, qui ont la chance de pouvoir adresser une cible mondiale ou en tout cas très large.** Ces TLD peuvent quitter les logiques de « niches » et de prix relativement élevés pour adopter des stratégies de masse et de low-cost. Le pari est d'autant plus risqué que les TLD sont « jeunes » mais ce sont vraisemblablement les seuls à pouvoir l'envisager. Ici les volumes peuvent aller de « Faibles » à « Forts » et les tarifs de « Bas » à « Élevés » en fonction des choix des registres et des succès rencontrés.

Espérance de volume	Niveaux de tarifs envisagés			
	N. A.	Bas	Modéré	Elevé
Forte	-	[GEO] GEN-larges .MARQUE ouverts	-	-
Moyenne	-	-	GEO [COMMUNITY] [GEN – limités] GEN – larges .MARQUE ouverts	-
Faible	.MARQUE	-	-	COMMUNITY GEO GEN – limités GEN – larges .MARQUE ouverts

Les [] signalent des situations atypiques ou moins susceptibles d'être rencontrées à l'heure actuelle.

Cette modélisation succincte des équilibres entre espérances de volumes et niveaux de tarifs permet d'explorer les conséquences pour les registres en termes de stratégies marketing.

b) Les conséquences en termes de stratégies marketing

Du fait des spécificités de chacun, les « nTLD » ne jouent pas à armes égales et doivent élaborer des stratégies marketing en accord avec leurs forces et faiblesses.

Ainsi, plus le volume attendu est faible, avec des tarifs élevés, et plus le registre est obligé de miser sur la valeur ajoutée de son TLD et/ou sur l'affect qu'il pourra susciter auprès de sa cible. Les .MARQUE vont rechercher une valeur ajoutée en lien avec leur stratégie digitale. Les COMMUNITY et les GEO peuvent convoquer des notions d'appartenance et de « reconnaissance » entre les titulaires et leurs visiteurs ou prospects. Dans de nombreux cas, il s'agira de « love-TLD », que les titulaires seront prêts à acquérir plus cher parce qu'ils feront particulièrement sens à leurs yeux, pour des motifs le plus souvent affectifs et liés à l'identité (appartenance à une ville, une région, une communauté). Les génériques « restreints » pourront chercher à développer des modèles de services originaux, qui leur apporteront les facteurs clés de succès dont ils pouvaient manquer à l'origine.

À l'inverse, les « purs génériques » pourront pratiquer des tarifs faibles, voire miser sur la « quasi-gratuité » en espérant que la proportion (en général assez faible) de noms renouvelés leur permettra à terme d'équilibrer les comptes. Les taux de renouvellement sont d'autant plus critiques pour les extensions ayant choisi une approche de quasi-gratuité au moment des créations en espérant se rattraper sur les tarifs de renouvellement. Jusqu'à présent ces modèles innovants ont obtenu des résultats tangibles en termes de volumes à court terme, mais sans garantir pour autant la pérennité à long terme des extensions concernées.

c) TLD exclusifs vs. TLD de masse

Ce sont 2 philosophies qui coexistent sans se rencontrer : les « love-TLD » en puissance ont tendance à se vouloir exclusifs ou sélectifs, tandis que les « mass-TLD » recherchent au contraire les publics les plus larges.

Les deux approches s'exposent cependant à des mécomptes. Les utilisateurs intéressés par un « love-TLD » peuvent être rebutés par des conditions d'éligibilité trop drastiques, entraînant des lourdeurs (vérifications etc.) d'autant plus dissuasives que le caractère sélectif ne fait pas nécessairement naître l'attachement ni la perception de valeur ajoutée. Quant aux « mass-TLD », ils souffrent par construction d'une volatilité importante et sont condamnés à maintenir des niveaux de créations élevés s'ils ne

veulent pas voir leurs stocks s'effondrer. Cette logique peut s'apparenter à celle de la « cavalerie » si elle échappe au contrôle du registre.

On assiste ainsi logiquement, depuis 2018, à des évolutions attendues chez quelques registres, les « love-TLD » déçus par les volumes cherchant à assouplir leurs conditions d'éligibilité et quelques « mass-TLD » échaudés par leurs taux de renouvellement catastrophiques révisant paradoxalement leurs tarifs à la hausse.

d) De mauvais pricing qui se paient

Cette réflexion n'est pas gratuite : elle devrait inspirer les futurs candidats à des extensions qui se présenteront dans les années à venir, quand l'ICANN organisera de prochains « rounds ».

Dans un univers aussi concurrentiel que celui des noms de domaine, un mauvais pricing peut conduire un registre à la ruine simplement parce qu'il se sera avéré dissuasif (effet négatif sur les volumes) ou dilutif (effet négatif sur la perception de valeur).

Les bureaux d'enregistrement comme les utilisateurs étant très hostiles à des augmentations de tarifs, il est sans doute préférable, pour un TLD visant des volumes faibles à modérés, de commencer avec des tarifs raisonnables et lui laissant la possibilité d'ajustements à la baisse à mesure que les volumes augmenteront.

e) Les ayants droit et les domainers, deux faux-amis

Un assez grand nombre de nouvelles extensions ont construit leurs modèles sur l'espoir de toucher à court terme deux cibles jugées particulièrement prometteuses : les ayants droit et les domainers.

Anxieux de protéger leurs marques contre le cybersquatting, les ayants droit ont longtemps été une vache à lait du marché des noms de domaine. Les « sunrise period » destinées à leur permettre de protéger leurs noms ont parfois même été transformées en séquences de racket organisé par des registres plus ou moins créés dans cette intention. Mais les ayants droit ont souvent été très décevants. Conscients qu'ils ne pouvaient plus supprimer le risque, ils se contentent de plus en plus de le gérer et ne participent plus aux sunrise periods avec le même enthousiasme (la même angoisse) qu'auparavant. De la même manière, leurs stratégies de dépôts défensifs se sont faites de plus en plus parcimonieuses. L'abondance de TLD a contribué à tuer le Veau d'Or.

Les domainers pour leur part ont aussi été sources de déconvenues pour certains registres. Beaucoup se refusent à prendre le risque d'investir sur des extensions à la pérennité sujette à caution, ou si mal connues du public que les chances de revente avec profit sont faibles. La politique des noms « premium » vendus aux enchères ou facturés plus cher s'est aussi parfois avérée infructueuse, les domainers n'ayant pas les moyens d'investir beaucoup sur un seul nom et les titulaires plus « naturels » n'étant pas assez sensibilisés pour consentir de telles dépenses.

f) Convaincre les investisseurs

Toutes ces considérations sont importantes pour les candidats à l'obtention d'un TLD (et pour ceux qui en ont déjà un !) vis-à-vis de leurs investisseurs ou de leurs mandants. Il est important de comprendre le cas dans lequel se situe chaque profil de TLD afin d'ajuster le modèle économique et la stratégie marketing en conséquence, et de ne pas faire même de bonne foi de « fausses promesses » aux bailleurs de fonds. La première précaution à prendre est de leur expliquer que le seul volume n'est pas un critère de succès absolu.

g) Le « succès » ou l'échec n'est pas lié au volume mais à la pertinence de la stratégie en regard des conditions de marché.

Le volume n'est que la partie émergée de l'iceberg, certes la plus visible, mais peut-être pas la plus pertinente. Un TLD parvenant à la rentabilité avec un volume faible mais touchant bien sa cible et la fidélisant sera en toute logique plus pérenne qu'un TLD à fort volume mais déficitaire et faisant reposer

son développement sur la conquête permanente de nouveaux clients pour compenser un taux de renouvellement très bas.

Même si le marché des noms de domaine présente parfois des situations ubuesques, le principe de réalité finit toujours par s'imposer. Le « 1^{er} Round » a vu se multiplier des projets parfois brillants, mais souvent irréalistes du point de vue des attentes et de la décorrélation entre cibles, conditions d'éligibilité, modèles économiques et stratégies marketing. On peut espérer que les candidats au prochain round sauront mieux relier ces différents paramètres pour donner le maximum de chances de succès à leur aventure entrepreneuriale.

6.8. Des « leaders » encore fragiles

Après nous être penchés sur les dynamiques à l'œuvre dans le segment des nTLD, il est intéressant d'étudier plus en détail les performances des « leaders », dans la mesure où leurs variations conditionnent celles de tout le segment. Ces « leaders » ont été nécessairement 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.

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 ou étayer par des exemples concrets certains mécanismes du fonctionnement du marché explicités ci-dessus. Le tableau ci-dessous met ainsi en exergue que les 17 extensions sélectionnées représentaient à elles seules 70 % des noms déposés dans les 1 175 nTLD au 31/12/19, et 80 % des noms créés au cours de l'année écoulée.

Les stocks des deux catégories, panel et hors panel, ont connu des évolutions distinctes en 2019. Tandis que les « leaders » gagnaient 35 % (notamment grâce au .ICU), les autres nTLD perdaient 7 % en stock. Le contraste est encore plus marqué pour les créations, avec respectivement + 35 % et - 14 %. Mais une autre différence notable peut être constatée au niveau du Taux de Maintenance : 32 % pour les « Leaders » contre 52 % pour les nTLD hors panel.

	Stocks (milliers)				Créations (milliers)			%Maintenance	
	2018	2019	Var. abs.	Var.	2018	2019	Var.	2018	2019
.ICU	290	4 923	4 633	1 599 %	285	4 608	1 514 %	-	-
.TOP	3 957	3 733	- 224	- 6 %	3 402	3 043	- 11 %	26 %	17 %
.XYZ	2 305	2 930	625	27 %	1 633	2 086	28 %	25 %	36 %
.SITE	959	2 036	1 077	112 %	789	1 569	99 %	32 %	49 %
.CLUB	1 681	1 579	- 102	- 6 %	1 319	1 041	- 21 %	30 %	32 %
.ONLINE	1 154	1 458	304	26 %	871	916	5 %	37 %	47 %
.VIP	852	1 421	569	67 %	124	847	582 %	80 %	67 %
.WANG	157	1 046	889	568 %	33	952	2 744 %	20 %	60 %
.APP	361	743	382	106 %	354	382	8 %	-	100 %
.LIVE	269	730	461	171 %	168	609	263 %	73 %	45 %
.SHOP	663	690	27	4 %	470	472	0 %	37 %	33 %
.WORK	534	677	143	27 %	473	502	6 %	35 %	33 %
.FUN	209	586	377	180 %	171	504	195 %	67 %	39 %
.LTD	627	266	- 361	- 58 %	426	45	- 89 %	58 %	35 %
.WIN	462	80	- 382	- 83 %	215	12	- 94 %	24 %	15 %
.BID	242	28	- 214	- 88 %	155	6	- 96 %	18 %	9 %
.LOAN	2 219	24	- 2 195	- 99 %	2 135	3	- 100 %	4 %	1 %
Total Top 500K	16 939	22 939	6 000	35 %	13 024	17 596	35 %	28 %	32 %
Autres	10 519	9 782	- 737	- 7 %	5 066	4 350	- 14 %	56 %	52 %
Ens. nTLD	27 458	32 721	5 263	19 %	18 090	21 946	21 %	39 %	39 %
% Top 500 K / ens. nTLD	62 %	70 %	88 %		72 %	80 %			

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. Ajoutés au panel en 2019 : .APP, .FUN, .ICU, .LIVE

Les 17 « Leaders » seraient-ils l'arbre qui cache la forêt, leur expansion dissimulant la situation en voie de détérioration de nombreux nTLD de petit et moyen volume ?

Mais eux-mêmes ne constituent pas un tout homogène. Comme le montre le tableau, les moyennes restent trompeuses et il y a peu de choses en commun entre un .VIP qui maintient un taux de Maintenance correct et un .LOAN qui voit le sien tomber à 1 %.

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

Quatre sont supérieurs à la moyenne des nTLD en taux de Création comme en taux de Maintenance. Quatre autres souffrent sur les créations tout en bénéficiant de taux de renouvellement plus élevés que la moyenne (les « hors panel » sont aussi dans ce cas). Trois autres encore ont de bons taux de Création sans doute acquis par des opérations low-cost. Cinq enfin sont dans des situations moins enviables – quoique peut-être transitoires – avec des indicateurs inférieurs à la moyenne dans les deux cas.

	Tx Créations < moyenne nTLD	Tx Créations > moyenne nTLD
Tx de Maintenance > moyenne nTLD	.APP .FUN .ONLINE .VIP Autres (Hors Panel)	.LIVE .SITE .WANG .WORK
Tx de Maintenance < moyenne nTLD	.BID .CLUB .LOAN .LTD .WIN	.SHOP .TOP .XYZ

(Hors .ICU)

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 en 2019 comme en 2017 et en 2018 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 ne sont pas représentatifs de l'ensemble de ces nouveaux entrants, dans leurs périodes d'exubérance comme dans leurs moments de dépression.

7. La répartition des noms de domaine dans le monde à fin 2019

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 monde⁷.

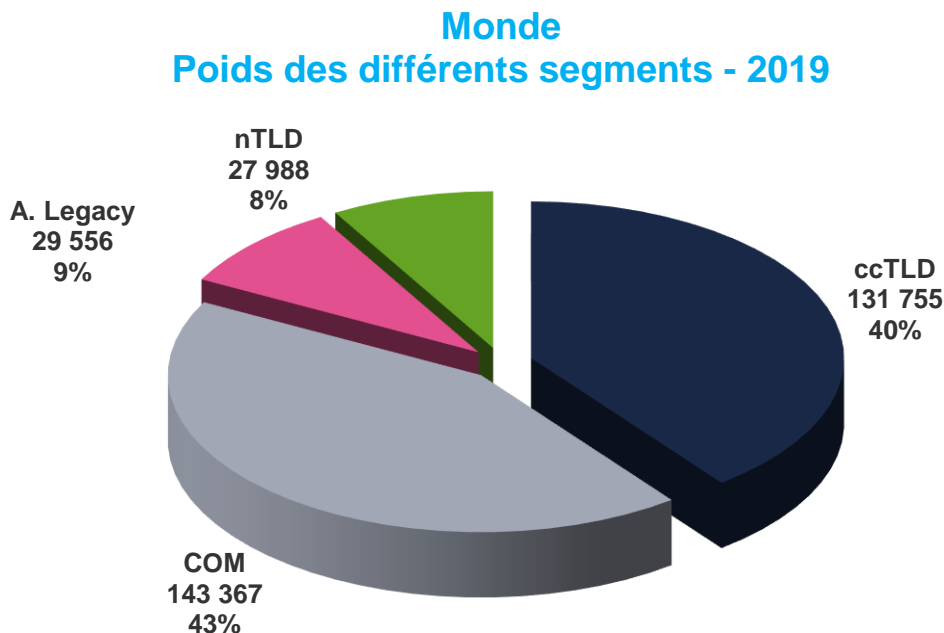
Par convention, nous avons pris pour référence la nomenclature des régions ICANN, même si celle-ci peut parfois prêter à discussion.

En 2017, nous nous étions attachés à présenter, pour chaque grand segment de noms de domaine (.COM, Autres Legacy TLD, 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 TLD, de l'Europe pour les ccTLD et de l'Asie-Pacifique pour les nTLD.

Nous avons présenté en 2018 la vision inverse, c'est-à-dire la proportion de chaque grand segment dans les différentes régions ICANN. Celle-ci nous paraissant plus pertinente que la première pour juger de l'état du marché et de ses déterminants, nous la reconduisons en 2019.

7.1. Panorama d'ensemble

En 2019, le .COM était toujours le leader du marché avec 43 % de parts de marché, suivi par les ccTLD (hors Penny) avec 40 % (contre 42 % en 2018). Les deux autres segments, les Autres Legacy TLD et les nTLD, représentaient respectivement 9 % et 8 % des noms déposés dans le monde (contre 10 % et 5 % en 2018).



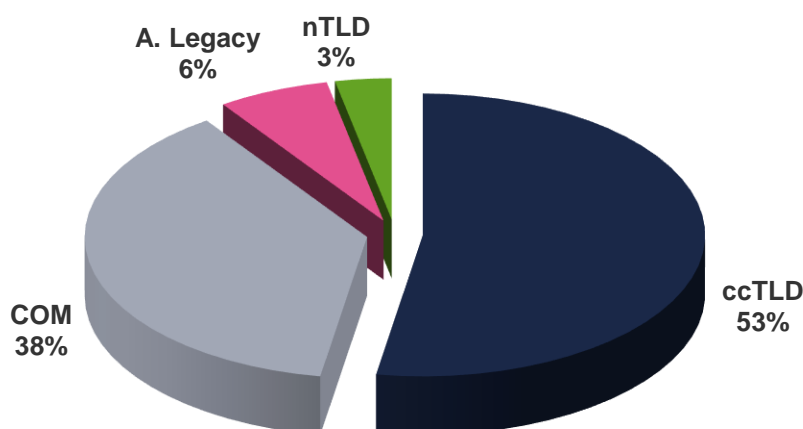
Comme nous allons le voir, ces données globales cachent des disparités régionales significatives.

⁷ Pour les .COM, Legacy TLD et nTLD la répartition des noms par régions des titulaires a été estimée grâce aux données fournies par ZookNic.

7.2. Poids des segments en Afrique

En Afrique, ce sont les ccTLD locaux qui sont leaders, avec 53 % de parts de marché (contre 55 % en 2018), tandis que le .COM ne vient qu'en seconde place avec ses 38 % (contre 36 % en 2018). Les Autres Legacy TLD représentent 6 % (contre 7 % en 2018) et les nTLD restent marginaux avec leurs 3 % (2 % en 2018). Le .COM s'est donc un peu apprécié, ainsi que les nTLD, au détriment des ccTLD locaux et des Autres Legacy TLD.

Afrique Poids des différents segments - 2019

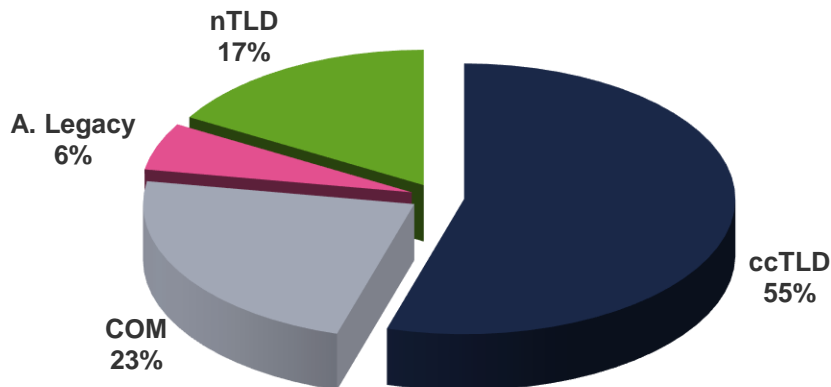


Ces chiffres viennent contredire l'idée reçue que les utilisateurs africains donneraient la priorité au .COM sur les ccTLD locaux au motif que ceux-ci seraient plus chers, plus exigeants en termes d'éligibilité, moins automatisés etc. En réalité, ces freins peuvent exister mais sans être suffisants pour assurer au .COM en Afrique la place de leader qu'il détient au niveau mondial. Ce facteur pourrait être dû au fait que les registrars ICANN sont moins présents en Afrique que dans les autres continents. De ce fait, les utilisateurs locaux s'adressent à des bureaux d'enregistrement qui travaillent plus spontanément aux registres de ccTLD.

7.3. Poids des segments en Amérique latine

La physionomie du marché en Amérique latine est proche de celle de l'Afrique en termes de parts de marché des ccTLD. En revanche les nTLD y sont plus présents (17 % au lieu de 3 %), en particulier parce que de gros acteurs sont domiciliés au Panama, et que des registrars importants proposent des services de « proxy » également domiciliés dans ce pays. La part modeste des « Autres Legacy TLD » (6 %), proche de celle qu'ils ont en Afrique, montre que ces registres et registrars introduisant un biais sont spécifiquement positionnés sur les nTLD.

Amérique Latine Poids des différents segments - 2019

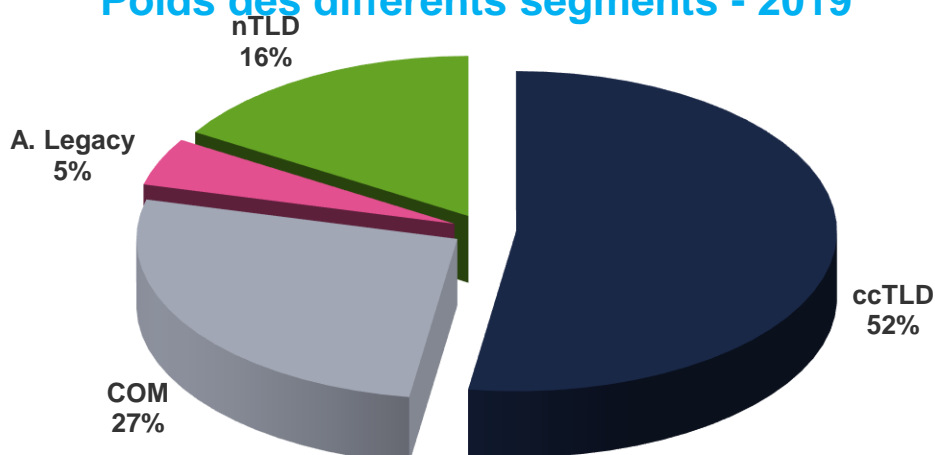


Au-delà des anomalies liées aux nTLD, les chiffres laissent à penser qu'il existe en Amérique latine comme en Afrique une préférence marquée pour les ccTLD locaux, ce qui profite d'ailleurs aux économies de la région par opposition au .COM et aux Autres Legacy TLD dont les profits sont encaissés par 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, mais de manière moins prononcée qu'en 2018 (52 % de parts de marché), suivis par le .COM (27 %), des Autres Legacy TLD (5 %) et des nTLD (16 %).

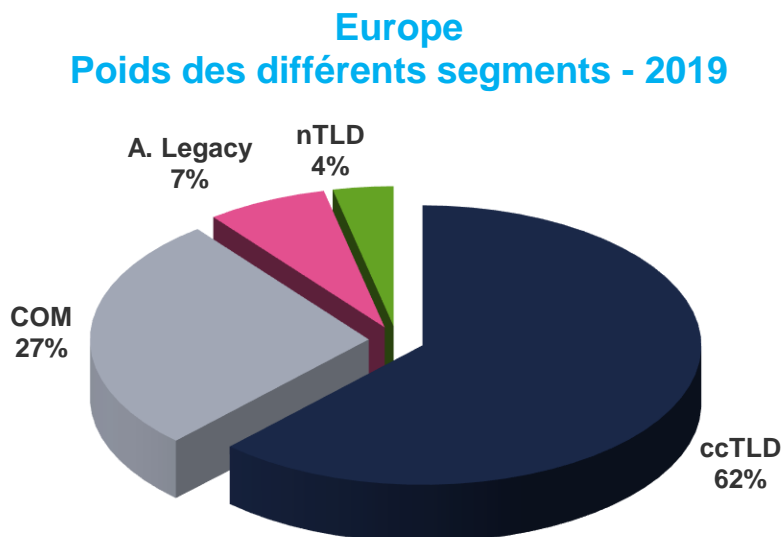
Asie-Pacifique Poids des différents segments - 2019



Dans cette région, les pertes de parts de marché des ccTLD ont particulièrement bénéficié aux nTLD. Existe-t-il pour autant un lien de causalité entre les deux phénomènes ? La forte baisse du .TW pourrait être la conséquence de tarifs de renouvellements moins attractifs que les dépôts en 2017/2018. De ce fait, les domainers qui se sont positionnés sur ce ccTLD il y a un an l'auraient délaissé en 2019 pour revenir sur les nTLD. En ce qui concerne le .CN, ses évolutions à la hausse et à la baisse se succèdent sans que l'on puisse en déterminer les raisons avec certitude.

7.5. Poids des segments en Europe

C'est en Europe que la part des ccTLD est la plus importante, avec 62 % (contre 64 % en 2018). Le .COM reste à 27 %, et les Autres Legacy TLD perdent un nouveau point à 7 %. In fine, ce sont les nTLD qui sont gagnants avec + 2 points à 4 %.



Compte-tenu de la part encore très marginale des nTLD, il serait prématuré d'évoquer l'émergence d'une « appétence » des Européens pour ces derniers. Mais même limitée, l'évolution est positive et montre que les choses bougent peu à peu.

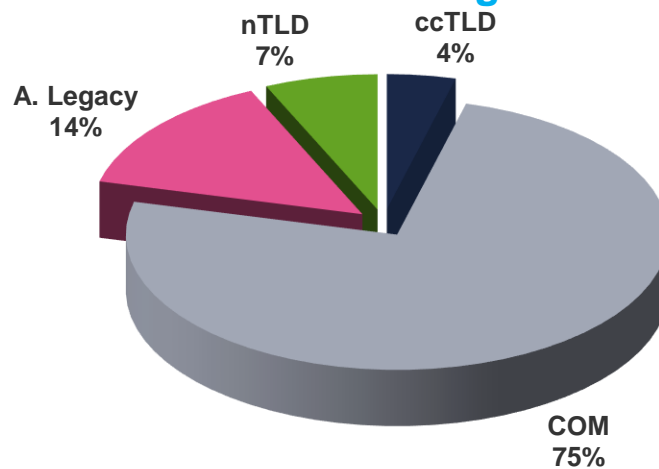
Ce constat reflète sans doute aussi la puissance des réseaux de distribution et leurs propres prismes culturels (car ils mettent en avant ce qu'ils pensent que les clients vont acheter).

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 (75 %) tous les autres segments dans la région Amérique du nord, laquelle pèse 34 % du marché mondial (contre 35 % pour l'Europe, 25 % pour l'Asie-Pacifique, 5 % pour l'Amérique latine et les Caraïbes, et 1 % pour l'Afrique).

Amérique du Nord Poids des différents segments - 2019



Si la préférence nationale va aux ccTLD dans quatre des régions ICANN, ceux-ci sont tout-à-fait marginaux en Amérique du Nord (et surtout aux États-Unis). Le .COM détient les trois quarts du marché et les Autres Legacy TLD affichent une part de marché de 14 % nettement supérieure à leur poids au niveau mondial. Les nTLD enfin sont à 7 % (contre 3 % en 2018).

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, même s'il convient de nuancer cette conclusion en ajoutant un facteur de biais non négligeable : les domiciliations des services de « proxys ». Tout comme dans le cas du Panama, certains grands registrars américains (et notamment GoDaddy et Tucows) domicilient d'office tous leurs clients en Amérique du nord, en particulier depuis l'entrée en vigueur du RGPD. Il est donc indéniable qu'un certain nombre de noms de domaine rattachés à la région Amérique du nord sont en réalité détenus par des titulaires situés dans d'autres régions du monde.

Cet état de fait pèse sur nos estimations de parts de marché, qui doivent donc être considérées en ordres de grandeur seulement. On peut espérer qu'un jour il existera des instruments permettant une approche plus fine de la répartition des noms de domaine par pays des titulaires, mais les contraintes liées au RGPD et les contre-mesures mises en place par les opérateurs n'incitent pas à l'optimisme.

7.7. Tableaux de synthèse

Les tableaux ci-dessous synthétisent les données chiffrées de répartition des segments de TLD par grandes régions ICANN, telles que nous avons pu les consolider à partir de nos diverses sources.

Répartition (en milliers) des noms de domaine des différents segments de TLD par région ICANN (2019)

	ccTLD (*)	COM	Autres Legacy TLD	nTLD	Total
Afrique	1 760	1 261	214	108	3 343
Amérique Latine et Caraïbes	8 581	3 633	890	2 614	15 718
Asie-Pacifique	43 762	22 194	4 024	13 552	83 532
Europe	73 040	32 104	8 272	4 124	117 540
Amérique du Nord	4 612	84 175	16 156	7 590	112 533
TOTAL	131 755	143 367	29 556	27 988	332 666

(*) 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 (2019)

	ccTLD	COM	Autres Legacy TLD	nTLD	Total
Afrique	53 %	38 %	6 %	3 %	100 %
Amérique Latine et Caraïbes	55 %	23 %	6 %	17 %	100 %
Asie-Pacifique	52 %	27 %	5 %	16 %	100 %
Europe	62 %	27 %	7 %	4 %	100 %
Amérique du Nord	4 %	76 %	14 %	7 %	100 %
TOTAL	40 %	43 %	9 %	8 %	

Poids des régions dans le total de chaque segment (2019)

	ccTLD	COM	Autres Legacy TLD	nTLD	Total
Afrique	1 %	1 %	1 %	0 %	1 %
Amérique Latine et Caraïbes	7 %	3 %	3 %	9 %	5 %
Asie-Pacifique	33 %	15 %	14 %	48 %	25 %
Europe	55 %	22 %	28 %	15 %	35 %
Amérique du Nord	4 %	59 %	55 %	27 %	34 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %	

7.8. Topologie des registrars ICANN

Nous nous sommes penchés dans la présente rubrique sur les registrars ICANN, afin de répondre à une question née des tableaux ci-dessus : dans quelle mesure la répartition géographique des noms est-elle liée à la topologie du réseau de distribution, c'est-à-dire à l'implantation géographique des registrars eux-mêmes ?

Intuitivement, les deux phénomènes forment un cercle vertueux ou vicieux : une forte demande suscite l'émergence de registrars importants, et la présence de registrars importants permet en retour de proposer des offres à des prix avantageux susceptibles d'intéresser un plus grand nombre de clients. Ces dynamiques existent au niveau des pays et des régions ICANN.

Les registrars ICANN sont connus par les *Transaction Reports*, et leurs pays par la page ad'hoc du site de l'ICANN. Mais un petit retraitement est nécessaire pour consolider les 2 372 registrars listés fin 2019 (tous Legacy TLD et nTLD confondus) en « Groupes » ou « holdings » pertinents. Il faut en effet tenir compte du grand nombre de registrars détenus par quelques Groupes, notamment ceux qui se sont spécialisés dans le « snapping » ou le « catching » de noms de domaine (la multiplication de registrars étant un facteur d'optimisation de leurs chances de récupérer les noms convoités).

Le tableau ci-dessous présente ces agrégats par régions ICANN, avec le volume de noms de domaine en gestion.

	Groupes (*)	Registrars (**)	Nb ND gérés (***)	% Groupes	% ND gérés
Afrique	11	11	69	3 %	0 %
Amérique Latine et C.	17	20	2 321	4 %	1 %
Asie-Pacifique	156	254	49 768	36 %	23 %
Europe	134	135	25 154	31 %	12 %
Amérique du Nord	110	1 952	135 542	26 %	64 %
TOTAL	428	2 372	212 853		

Répartition des registrars ICANN par régions ICANN au 31/12/19

(*) Regroupements de registrars appartenant au même groupe

(**) Registrars tels que figurant dans le Rapport ICANN (« Transactions Report »)

(***) Volume de noms (en milliers) hors ccTLD gérés par les registrars concernés

On peut constater que les groupes de registrars se répartissent surtout entre l'Asie-Pacifique, l'Europe et l'Amérique du Nord. Bien que relativement moins nombreux, les registrars nord-américains pèsent 64 % des noms gérés, contre 23 % pour l'Asie-Pacifique et 12 % pour l'Europe. L'Amérique latine et Caraïbes et l'Afrique ont un poids marginal tant en nombre de Groupes que de volumes de noms. La cause de ce déséquilibre tient à la taille des acteurs. En effet, comme le montre le tableau suivant, 13 des 29 Groupes gérant 1 million de noms ou plus sont situés en Amérique du nord, 9 en Asie-Pacifique et 6 en Europe, et 1 en Amérique latine et Caraïbes.

Volumes	AF	ALAC	AP	EU	NA	Total	%
1 million ou plus	-	1	9	6	13	29	7 %
500 001 à 1 million	-	-	6	8	8	22	5 %
100 001 à 500 000	-	3	26	28	6	63	15 %
50 001 à 100 000	-	3	8	18	10	39	9 %
25 001 à 50 000	1	1	9	19	11	41	10 %
10 001 à 25 000	-	2	19	14	12	47	11 %
5 001 à 10 000	3	-	19	11	13	46	11 %

5 000 ou moins	7	7	60	30	37	141	33 %
TOTAL	11	17	156	134	110	428	
%	3%	4%	36%	31%	26%		

Répartition des Groupes de registrars ICANN par régions ICANN et par volumes au 31/12/19

Les acteurs les plus significatifs du marché semblent concentrés en Amérique du nord, tandis que l'Asie-Pacifique et l'Europe accueillent des groupes de tailles plus modestes. Ainsi, si l'on considère les Groupes gérant 100 000 noms de domaine ou plus, la part de l'Amérique du nord, qui était de 45 % des « Plus de 1 million », passe à seulement 24 %. La liste des 29 Groupes gérant plus de 1 million de noms est éclairante à ce sujet :

Nom du Groupe	Région ICANN	Pays	Nb NDD (*)
GoDaddy.com, LLC	AN	USA	64,9
eNom, LLC	AN	USA	15,4
Alibaba Cloud Computing (Beijing) Co., Ltd.	AP	Chine	12,6
Network Solutions, LLC	AN	USA	10,3
NameCheap, Inc.	AN	USA	9,5
TurnCommerce, Inc. DBA NameBright.com	AN	USA	5,6
GMO Brights Consulting Inc.	AP	Japon	5,4
PDR Ltd. d/b/a PublicDomainRegistry.com	AP	Inde	4,9
1&1 IONOS SE	EU	Allemagne	4,9
Xin Net Technology Corporation	AP	Chine	4,8
Google LLC	AN	USA	4,2
Chengdu West Dimension Digital Technology Co., Ltd.	AP	Chine	3,5
NameSilo, LLC	AN	USA	3,4
Moniker Online Services LLC	AN	USA	3,3
Epik Inc.	AN	USA	3,0
West263 International Limited	AP	Hong-kong	2,4
OVH sas	EU	France	2,2
Name105, Inc.	AN	USA	2,1
Dynadot, LLC	AN	USA	2,1
Web Commerce Communications Limited dba WebNic.cc	AP	Malaisie	1,9
Powered by Domain.com LLC	AN	USA	1,7
Todaynic.com, Inc.	AP	Chine	1,6
CSC Corporate Domains, Inc.	AN	USA	1,4
Gandi SAS	EU	France	1,4
Uniregistrar Corp	ALAC	Iles Caïmans	1,2
Cronon AG	EU	Allemagne	1,1
PSI-USA, Inc. dba Domain Robot	EU	Allemagne	1,1
Mesh Digital Limited	EU	Roy. Uni	1,1
eName Technology Co., Ltd.	AP	Chine	1,1
TOTAL « LEADERS »			178,2
TOTAL GENERAL			212,9
% LEADERS			84%

Groupes de registrars ICANN détenant plus de 1 million de noms en portefeuille au 31/12/19

(*) Nombre de noms gérés en millions

Le grand leader est bien sûr GoDaddy avec ses 65 millions de noms en gestion, représentant à lui seul 31 % des Legacy TLD et nTLD confondus. Le second, eNom, n'est « que » à 15 millions de noms, et seuls les quatre premiers ont plus de 10 millions de noms en stock. Sur les 10 premiers, 5 sont états-uniens, 1 chinois, 1 japonais, 1 indien et 1 allemand.

Ces chiffres peuvent être nuancés : par exemple, tous les clients de GoDaddy ne sont pas en Amérique du nord. Le jeu des revendeurs mériterait d'être étudié de manière plus approfondie, mais les données manquent pour cela. Toutefois notre intuition actuelle, qui reste à confirmer, est que les revendeurs, étant des acteurs locaux de tailles petite et moyenne, ont globalement tendance à rechercher un registrar proche d'eux par la langue, la culture, le régime juridique et... le fuseau horaire.

Un autre biais déjà mentionné est que certains registrars « domicilient » par défaut tous leurs clients dans un pays donné, pour éviter les soucis liés au RGPD.

Ainsi, nos chiffres ne peuvent être considérés qu'en ordres de grandeur et non en valeur absolue, la part réelle de titulaires situés dans d'autres pays que le registrar restant à évaluer. La part de l'Amérique du nord devrait être minorée de 10 à 20 % au profit des autres régions. Mais la clé de répartition poserait aussi problème en risquant de créer d'autres biais encore moins maîtrisés que les biais actuels.

En tout état de cause, l'écart entre le poids des groupes de chaque région en nombre de groupes et en volume de noms de domaine montre combien le réseau de distribution conditionne le développement des TLD, de la même manière que la culture des utilisateurs, plutôt favorable aux gTLD ou ccTLD, influe sur la physionomie du réseau de distribution.

7.9. Enseignements

Parmi les enseignements apportés par cette étude 2019 sur les dynamiques régionales, nous retenons les éléments suivants :

- La nature des biais identifiés (proxies) est une information en elle-même. Du fait de la dématérialisation du marché, le pays d'appartenance est difficile à cerner avec précision, surtout en ce qui concerne les gTLD (Legacy TLD, Autres et nTLD).
- Pour autant des grandes tendances se dessinent, à la fois en poids des régions et des segments au sein de chaque région, et de dynamiques en croisant régions et segments.
- La plus forte croissance continue de se trouver en Asie Pacifique et sur les nTLD, bien que ceux-ci comportent beaucoup de « penny TLD » qui peuvent conduire à un retournement rapide de la situation.
- À l'inverse, les ccTLD sont en perte de vitesse relative, et ceci est particulièrement notable en Europe et en Amérique du nord.
- Les nTLD restent marginaux mais sont en progression, tandis que les « Autres Legacy TLD », tout en défendant bien leurs positions, enregistrent depuis plusieurs années un déclin dont il est difficile de prévoir la fin.
- Les régions Afrique et Amérique latine sont un peu comme les nTLD, avec des poids assez faibles, mais en progrès constants.
- Dans toutes les régions, et pour tous les segments, se fait sentir l'impact de la « topologie » du réseau de distribution. En Amérique du nord, en Asie-Pacifique, un peu moins en Europe, beaucoup moins en Amérique latine et en Afrique, la présence de grands registrars ICANN favorise la diffusion des extensions génériques. Là où ces registrars sont moins présents, ou de taille plus modeste, la puissance de marché des extensions génériques est comparable ou inférieure à celle des extensions locales proposées par des bureaux d'enregistrement trop petits pour être des registrars ICANN, mais

plus nombreux et maillant mieux les territoires. On mesure ici tout l'enjeu que constitue pour les registrars le développement de leur réseau de revendeurs.

- Ces facteurs de « topologie du marché » viennent en effet s'additionner à des facteurs culturels déjà décrits en 2018. Les extensions génériques dominent en Amérique du nord, ce qui a permis l'émergence de grands registrars ICANN. Dans les autres régions, les préférences vont assez nettement aux ccTLD, ce qui favorise les bureaux d'enregistrement locaux tout en obligeant les registrars à proposer eux aussi les extensions locales.
- Le segment des nTLD, et surtout les « penny TLD » aux dynamiques si spécifiques, font bouger les lignes en Asie-Pacifique, région un peu atypique car combinant la préférence des utilisateurs pour les ccTLD avec l'appétence de grands domainers pour les nTLD.

Mais les caractéristiques fondamentales du marché n'évoluent que lentement : aux pesanteurs induites par les pratiques des registrars – qui proposent plus volontiers les produits qu'ils savent pouvoir vendre en grandes quantités, en jouant sur les économies d'échelle – s'ajoutent toujours les notions de culture et d'identité convoyées par les noms de domaine, qui pèsent sur les usages (au-delà des dépôts défensifs et spéculatifs). Ces deux « clés de lecture » du marché des noms de domaine apparaissent plus pertinentes que jamais en 2019.

8. Événements saillants de 2019 et du début 2020

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.

À ces données d'environnement s'ajoutent des efforts de plus en plus conséquents en matière d'innovations, articulés autour de quelques axes prometteurs.

8.1. Un marché des TLD toujours actif

Les « mouvements » identifiés en 2019 et au 1^{er} trimestre 2020 sont mentionnés ci-dessous. Ils ne constituent pas une liste exhaustive des cessions et changements d'opérateurs techniques, dans la mesure où nous n'évoquons ici que les opérations rendues publiques et que nous avons repérées lors de notre veille.

Changements de délégataires / registres :

- Afiliias **acquiert le .GLOBAL.**
- Donuts **acquiert le .CONTACT.**
- DotXYZ rachète le **.MONSTER et le relance comme un générique. Une opération similaire est effectuée fin 2019 avec cinq autres nTLD : le .QUEST d'une part, et d'autre part quatre extensions initialement créées par L'Oréal : .MAKEUP, .BEAUTY, .HAIR et .SKIN.**
- Neustar **acquiert les .COMPARE et .SELECT dont elle était déjà l'opérateur technique.**
- Radix rachète le .UNO, après le .TECH (2014) et le .FUN (2017). Radix détient aussi les .SITE et .ONLINE, qui ont chacun plus d'un million de noms en portefeuille.

Opérateurs techniques / back-ends

- Le .ET (Ethiopie) est repris par l'opérateur chinois ZDNS.
- Le .IN (Inde) passe d'Afiliias à Neustar.
- Le .VU (Vanuatu) est repris par Neustar (qui conserve aussi le .US (Etats-Unis d'Amérique) au moins jusqu'en 2029).
- Neustar conclut un nouveau contrat pour le .CO (Colombie) et récupère la gestion technique des .BANK et .INSURANCE. Début 2020, Neustar revend toute son activité d'OTR à GoDaddy (annonce faite en avril). Après les acquisitions récentes d'une partie d'Uniregistry et de Namebright (spécialisée dans le service aux grands comptes) le leader mondial des registrars se met en ordre de bataille pour le 2^e round en tant qu'opérateur ciblant particulièrement les candidats à des .MARQUE.
- Amazon transfère 40 de ses nTLD de Neustar à Nominet (.UK / Grande-Bretagne).
- Le .BLOG passe de Nominet à CentralNic.
- Le .MLS choisit CIRA (.CA / Canada) comme opérateur technique.
- Le .NATURA est transféré d'Afiliias au NIC BR (Brésil).
- Les TLD « pour adultes » de MMX (qui a racheté ICM Registry) passent d'Afiliias à Uniregistry. Sont concernés les .XXX, .ADULT, .SEX, .PORN.

Ces exemples mettent en évidence que le marché de la gestion technique des TLDs est toujours actif, bien que le nombre d'acteurs y soit restreint. Les TLD concernés sont aussi bien des ccTLD « remis en jeu » par leurs gouvernements respectifs, que des nTLD dont les contrats sont arrivés à échéance ces derniers mois.

On peut voir se dessiner des profils d'extensions qui sont autant de « segments » de ce marché très particulier :

- Les grands TLD génériques type .COM, .NET, .ORG, .BIZ, .INFO... sont pratiquement inamovibles, bien que leur gestion soit encadrée par des contrats entre l'ICANN et les registres venant périodiquement à échéance. Les événements des derniers mois ont montré que les « renégociations » sont moins des occasions de réelle remise en concurrence que d'aménagement des conditions tarifaires. Quant au .ORG, la tentative de reprise avortée par Ethos Capital incluait le rachat pur et simple de son registre PIR à l'ISOC. Les intérêts économiques et géopolitiques en jeu sont tels que le *statu quo* est souvent jugé préférable à tout changement.
- Les grands ccTLD sont dans des situations de stabilité relativement comparables aux extensions de la catégorie précédente, mais, étant contrôlés de plus près par leurs gouvernements, suivent pour la plupart les principes d'une gestion orientée sur les coûts. Le différentiel sur les prix entre Legacy TLD et ccTLD va donc vraisemblablement continuer de s'accroître dans les prochaines années, bénéficiant aux ccTLD.
- Les geo-TLD restent attachés aux régions ou villes qu'ils désignent. Leur « cession » est assez peu envisageable, mais ils peuvent en revanche changer d'opérateur technique de registre.
- Les .MARQUE sont eux aussi liés à leurs délégataires lorsqu'ils sont utilisés, mais ils peuvent tout aussi bien être cédés et transformés en « génériques » si leurs délégataires initiaux ne les ont pas exploités.
- Les nTLD génériques, de quelque taille que ce soit, sont les plus « volatiles » tant au niveau des cessions que de leur gestion technique.

Cette segmentation peut se traduire dans les faits par des profils d'offres de gestion technique assez différenciés, tandis que l'on voit un certain nombre d'acteurs attentifs aux opportunités qui pourraient se présenter en termes de rachats purs et simples. La santé financière précaire de bien des registres ajoute à cette volatilité.

8.2. Fusions / acquisitions: une consolidation continue, accompagnée par les financiers

Les fusions et acquisitions qui se multiplient sur notre marché depuis quelques années sont en large partie rendues possibles par l'afflux de capitaux engendré par les prises de participations de groupes financiers. Ce phénomène s'est poursuivi en 2019, et nous avons relevé les faits saillants suivants :

- Clarivate, maison-mère de MarkMonitor, a fusionné avec Churchill Capital Corp. Baptisé Clarivate Analytics Plc, le groupe a été introduit en bourse au NYSE sous le code CCC.
- Tucows acquiert Ascio auprès de CSC, qui se focalise donc sur les grands comptes.
- Montefiore Investments acquiert Gandi.
- Register Group (ex-Dada, maison-mère d'Amen) fusionne avec Team Blue, elle-même née du rapprochement de Combell et de TransIP.
- CentralNic (cotée à la bourse de Londres) a sans doute été l'un des acteurs les plus dynamiques en termes d'acquisitions en 2019/2020 comme en 2018 (année où elle avait doublé de taille). Cette stratégie agressive intervenant à trois niveaux (registre, back-end, registrars) est un modèle d'intégration verticale permettant de créer des synergies entre les trois activités. Elle a notamment été financée par une levée de 50 millions d'euros en obligations en juin 2019. Ces moyens importants ont permis à CentralNic d'acquérir :
 - Le réseau de revendeurs de MelbourneIT pour la somme de 24 millions de dollars australiens ;
 - Hexonet (10 millions d'euros) et l'un de ses revendeurs baptisé iwantmyname (3,1 millions d'euros) ;

- Parking Crew / Team Internet AG, pour 48 millions de \$, opération qui selon les analystes va transformer en profondeur le modèle économique de CentralNIC en la positionnant fortement sur le créneau de la « monétisation » des noms de domaine.
- Donuts de son côté est dans la même logique d'acquisitions, cette stratégie étant visiblement renforcée (et rendue possible) par la prise de contrôle récente du Groupe par une société d'investissement. Interrogé sur ses projets, le CEO souligne l'importance accordée au réseau de distributeurs de ses TLD. Il ne paraît pas y avoir eu de grande opération en 2019.

8.3. Nouveaux services

Confrontés à une certaine morosité de leur environnement, les acteurs du marché des noms de domaine ont poursuivi leurs efforts en termes d'innovations et de recherches de pistes de diversification.

Nous nous sommes efforcé de regrouper en quelques grandes thématiques ces initiatives foisonnantes, en mentionnant divers exemples sans prétendre à l'exhaustivité.

L'identité numérique

Plusieurs registres se sont déjà de longue date intéressés à ce sujet : **CZNIC (.CZ / rép. Tchéque)** avec **MojelID** et **DENIC (.DE / Allemagne)** avec **ID4me**.

Ils ont été rejoints cette année par **SIDN (.NL / Pays-bas)** qui communique par exemple autour de l'utilisation des « eIDs » par **DK Hostmaster (.DK / Danemark)** pour identifier les titulaires et lutter ainsi contre le cybercrime. **SIDN** 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.

SWITCH (.CH / Suisse) s'interroge sur le lien entre l'identité numérique et la souveraineté : « *L'identité électronique de notre population définit la frontière nationale virtuelle de la Suisse numérique. La souveraineté en la matière devient une tâche critique pour la Confédération* ».

DENIC communique pour sa part sur les résultats positifs de tests réalisés sur sa solution **Single Sign-On (SSO)**, basée sur le standard ouvert **ID4me**.

Neustar enfin se réjouit de ce que son « Identity Data Management Platform » ait été primée par une « société de recherches indépendante », en l'occurrence **Forrester Research**.

La cybersécurité et en particulier la sécurité autour du DNS

Le thème a été particulièrement mis à l'honneur du fait des attaques massives de fin 2018, ce qui a permis de communiquer autour de DNSSEC et des services de « Locking ».

Nominet promeut activement sa solution **NTX** et cherche à l'exporter au Moyen-Orient et en Afrique, ainsi qu'aux États-Unis. Le registre a même créé une filiale à Washington dans ce but.

CZNIC évoque trois sujets : la publication d'un ouvrage intitulé « Cybersecurity » destiné à mieux informer le public sur ces problématiques ; le lancement d'un projet qui fait 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**.

Data, Sécurité et Monitoring

On voit de plus en plus se développer des offres situées au confluent des problématiques de **Data (et particulièrement le WHOIS)**, de **Sécurité** et de **(Brand)Monitoring**.

Ainsi de communications faites tout au long de l'année par la société **WHOIS API, Inc.** qui publie entre autres sur des thématiques telles que le pur monitoring via les noms de domaine (« *Domain Research and Monitoring: Keeping an Eye on the Web for You* »), l'évaluation de la « réputation » des noms de domaine dans une optique de Sécurité (« *Domain Reputation API: Scoring High Points for Deliverability and Security* ») et les enquêtes réalisées grâce aux données WHOIS (« *WHOIS History API: Powering Domain Investigations* »).

Un concurrent direct de **WHOIS API** est **DomainTools**, qui met de son côté en valeur les nouvelles fonctionnalités offertes par sa plate-forme **Iris** (mentionnées ici pour expliciter le périmètre de ce genre de services innovants) :

- Quickly gain context on infrastructure through the tagging of domains
- Identify related malicious infrastructure through subdomain information in SSL certificates
- View multiple key data points on a domain in a single window through Domain Inspection
- See the average risk and domain age for any given set of results through the Summary Metrics
- Easily export pDNS for use in other tools or documents

D'autres acteurs comme **DomainsBot** ciblent moins les Marques que les registres et registrars, mais en proposant des données assez proches, tandis que **SIDN** relie beaucoup le « *Machine Learning* » aux questions de sécurité.

Le modèle économique de ces services et leur intérêt intrinsèque dépendent cependant fortement de l'accès aux données. S'il n'y a pas trop de problèmes pour les fichiers de zones (ceci pour les gTLD et certains ccTLD) il n'en est pas de même pour les données WHOIS qui sont de moins en moins accessibles. La valeur ajoutée des données recueillies devrait donc dans l'avenir tenir moins aux WHOIS qu'aux informations glanées à partir d'un nom de domaine : utilisation via des systèmes de Webcrawling mais aussi configurations DNS, et d'une manière générale « environnement technique » dont le nom de domaine lui-même n'est qu'un maillon.

Concernant l'accès aux données WHOIS, l'absence de modalités claires et pérennes n'empêche pas quelques acteurs de commencer à se positionner sur ce marché potentiellement lucratif. Ainsi de **Price Water House Coopers** qui tente sans doute de rééditer le succès de la TMCH.

De nouveaux acteurs continuent en permanence d'émerger sur ce marché dynamique, comme par exemple **Threat Intelligence Platform (TIP)** qui s'efforce, à l'instar de **Whois API**, de convaincre ses prospects de la nécessité de mettre en place des « *Managed Detection and Response Services* ».

Un certain nombre de registres de ccTLD se positionnent aussi sur ce marché, ou s'y intéressent au point de publier des articles montrant qu'ils ont déjà sérieusement réfléchi à la question :

- SWITCH (.CH / Suisse) évoque le rôle que peut jouer un registre dans l'anticipation des « cyber risques ».
- EURID (.EU / UE) publie une étude sur l'identification des noms de domaine « malveillants » et lance son système APNEWS (pour « *Abuse Prevention and Early Warning System* ») destiné à identifier en amont les noms de domaine potentiellement déposés pour commettre des « abus ». Selon Eurid, APNEWS serait « *the first ever system that can detect domain name abuse before it takes place and bases its decisions on novel machine learning algorithms developed at KU Leuven* ».
- SIDN (.NL / Pays-bas) aborde quant à lui l'enjeu que représente pour les grands groupes le fait de disposer d'outils de veille destinés à surveiller l'utilisation faite de leurs marques par des tiers. Le registre publie en outre de nombreux articles sur le thème de la sécurité liée aux noms de domaine. L'un d'eux déplore que les entreprises adoptent si lentement les systèmes de « registry lock » tout en explicitant quelques freins au déploiement de ce genre de services. Un autre « post » évoque la détection de « fake web shops » et un autre annonce le lancement par SIDN de Cybersterk, solution de sécurité « user friendly » à l'intention des TPE/PME. SIDN annonce par ailleurs participer à deux projets de cybersécurité co-financés avec la NWO : UPIN (*User-driven Path verification and control in Inter-domain Networks*) et RAPID (*Remediation of comPromised IoT Devices*).

- NIC.AT (.AT / Autriche) évoque le travail de son équipe « Labs » et cite au rang des travaux les plus actifs un projet baptisé « DNS Magnitude » visant à mesurer statistiquement la « popularité » d'un nom de domaine.
- L'ICANN ouvre pour sa part aux ccTLD son système DAAR (*Domain Abuse Activity Reporting*)

Innovations mises sur le marché ou en préparation

L'année 2019 a été particulièrement riche en nouveaux services ou en idées prometteuses :

- SIDN inaugure Domain Connect, un système (sous forme de code ouvert) permettant aux registrars 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.
- Google ouvre son service « Domain Properties » permettant aux titulaires d'accéder via une interface unique à leurs noms de domaine et aux diverses URL liées à ceux-ci. L'objectif est d'épargner aux titulaires le travail de consolidation manuel de ces diverses informations.
- Nominet lance WaveDB Explore, *“to support Wireless ISP Deployment of TV White Space in the UK, US and Beyond”*.
- La société Unstoppable Domains lève 4 M\$ pour développer des services autour des « noms de domaine blockchain », en s'inspirant sans doute de l'offre réalisée par Nominet pour l'un de ses clients (le LUXE). En corollaire, le grand registrar/hébergeur etc. chinois Alibaba dépose un brevet associant blockchains et noms de domaine.
- InternetX lance une nouvelle version de son service « AutoDNS », plate-forme de gestion de noms de domaine proposant un certain nombre de fonctionnalités intégrées, depuis la gestion d'un portefeuille jusqu'à la mesure des performances, en passant par une « place de (second) marché » : “The aim of the new AutoDNS is to combine products, performance data and analyses from 200 different suppliers on one platform, thus offering a full-service solution. With 39.1 million listed domains, AutoDNS offers the largest selection on the market – consisting of 20.2 million premium and 18.9 million marketplace domains.”
- SIDN (.NL) communique sur ses réflexions autour des liens entre DNS et Internet des Objets.
- L'ICANN annonce les prestataires sélectionnés pour être EBERO (Emergency Back-End Operator). On y retrouve CNNIC (.CN / Chine), CIRA (.CA) et Nominet (.UK), CORE semblant être sortie de la liste. Le communiqué n'indique pas de terme de renouvellement de ces fonctions.
- **L'ICANN désigne un 10^e « Escrow Provider », la société russe MSK-IX qui fait aussi office de Point d'échange. Selon la brève, ce serait le 4^e Séquestre en Europe (dont 3 au sein de l'UE). Les six autres seraient plutôt concentrés en Asie (5) et l'Amérique du Nord n'en aurait qu'un seul.**
- Verisign continue d'améliorer son service de suggestions de noms de domaine NameStudio, proposé aux registrars et à leurs revendeurs d'améliorer leurs ventes. Il n'est pas inintéressant de voir quels arguments sont mis en avant :
 - The OPE feature allows for even more personalised domain name suggestions based on information users choose to share with registrars and resellers about their online presence, such as:
 - Marketplace store and business social media account names
 - Social network, website builder, e-commerce and video streaming platform URLs
 - Business categories (example: fashion, restaurant, professional services)
- Toujours dans la même logique de création de valeur autour des noms de domaine, MOZ propose un service d'analyse globale des noms de domaine (d'un point de vue SEO). Les facteurs passés en revue sont :
 - Domain Authority
 - Linking Root Domains
 - # of Ranking Keywords
 - Spam Score

- Top Pages
- Top Linking Domains
- Discovered and Lost Links
- Keywords by Estimated Clicks (new)
- Top Ranking Keywords
- Top Featured Snippets (new)
- Top Branded Keywords (new)
- Keyword Ranking Distribution
- Top Search Competitors (new)
- Top Search Questions (new)

Infrastructures

- SIDN Labs lance un serveur DoH expérimental.
- DENIC met son outil DNSmeter de mesure de la performance des serveurs DNS à la disposition de la communauté en le confiant à DNS OARC (plate-forme destinée aux développeurs et opérateurs du DNS).
- CZNIC lance son routeur turris mox sur le marché.
- La société NetActuate, qui compte le registre autrichien NIC.AT parmi ses clients (dans le cadre de l'offre RCodeZero) annonce le lancement d'un programme destiné aux « ccTLD émergents », qui bénéficieraient d'infrastructures DNS gratuites (ceci est à mettre en relation avec une initiative similaire de CentralNIC).
- Le NIC.AT continue de convaincre d'autres registres d'utiliser sa technologie anycast RCodeZero, notamment NASK (.PL / Pologne) et Eurid (.EU / UE).
- Toujours dans le domaine des services liés aux infrastructures DNS, CIRA indique lui aussi avoir signé le .PL, ainsi que le .NZ (Nouvelle-Zélande) et le .FI (Finlande).

9. Conclusion et perspectives

Le marché des noms de domaine ressemble un peu à l'océan par temps de tempête. Des vagues de forte amplitude agitent la surface, tandis que les courants restent inchangés dans les profondeurs.

Cette comparaison semble d'autant plus juste que ces mouvements de grande ampleur sont liés, depuis plusieurs années, à des événements ponctuels : campagnes « agressives », évolutions de chartes de nommage ouvrant la voie à des enregistrements jusqu'alors impossibles... et les suites de ces « aubaines » un an après.

Si 2018 avait été une année de « récupération » après les secousses des années 2015-2016, 2019 fut une période contradictoire mêlant l'exubérance de certains TLD à une situation globale plutôt marquée par la stabilité, voire un léger déclin.

On peut donc s'interroger sur ce qui prévaudra dans les prochains mois, de la spirale inflationniste et fragile dans laquelle sont engagés une poignée de grands TLD, ou de la relative « morosité » des conditions de marché. La crise du coronavirus a, semble-t-il, donné un coup de fouet aux créations de nombreuses extensions. Reste à savoir si cette accélération de la transition numérique aura été une réaction opportuniste et ponctuelle, ou si elle s'inscrit dans une durée conduisant à une modification pérenne des usages des TPE/PME.

A contrario, une crise économique succédant à la crise sanitaire reste possible, sinon probable. Le marché des noms de domaine, moins exposé que d'autres à la restriction de la circulation des biens et des personnes, pourra être moins impacté ; mais le marché chinois jouera sans doute moins qu'auparavant son rôle de moteur, au moins en 2020.

La « ductilité » du marché des nTLD, marqué par de nombreux changements de délégataires comme d'opérateurs techniques, est à la fois un signe de santé – le sang circule – et un motif de vigilance. Car la situation économique d'une proportion significative des nTLD est vraisemblablement préoccupante. Confrontés à un ralentissement de leur croissance, voire à des pertes en stock, les grands registres de « Legacy TLD » se sont de leur côté donnés les moyens d'augmenter leurs tarifs pour protéger leurs bénéficiaires. Ce réalignement préjudiciable aux utilisateurs bénéficiera aux ccTLD et aux nTLD en creusant l'écart des prix avec les premiers, et en rendant les seconds plus « accessibles ».

L'avenir des ccTLD et nTLD engagés dans des stratégies « low-cost » est problématique. Même si leurs registres pourraient vouloir faire évoluer les paramètres de leurs politiques, ils risquent ce faisant de se heurter aux résistances de leurs partenaires – des registrars eux-mêmes engagés dans ce genre de politiques – et de devoir traverser une période de transition rendue d'autant plus difficile que l'image de leurs extensions aura pâti des usages parfois contestables nés de la faculté de déposer des milliers de noms pour rien ou presque. Le .WANG est peut-être une illustration de ce phénomène et de la difficulté qu'il y a à sortir de ce modèle une fois celui-ci adopté.

Nous avons accordé une attention particulière dans ce rapport 2020 aux modèles économiques des nTLD en regard des segments auxquels ils se rattachent. Entre les écueils de l'exclusion et de la dilution, le chemin est assez étroit et les futurs candidats auront tout intérêt à méditer les expériences de leurs prédécesseurs.

Le prochain round ICANN est toujours aussi lointain. Même en le situant en 2022 – ce qui est optimiste – les nouveaux entrants n'apparaîtront pas sur le marché avant 2023 ou 2024. Ces années d'attentes seront aussi une opportunité pour les acteurs et les candidats de faire mûrir leurs modèles et leurs ambitions, notamment en ce qui concerne les futurs .MARQUE.

Notre constat de 2018 reste valable en 2019. La gageure pour l'ensemble du marché des noms de domaine est encore 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 (.MARQUE 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. Une solution

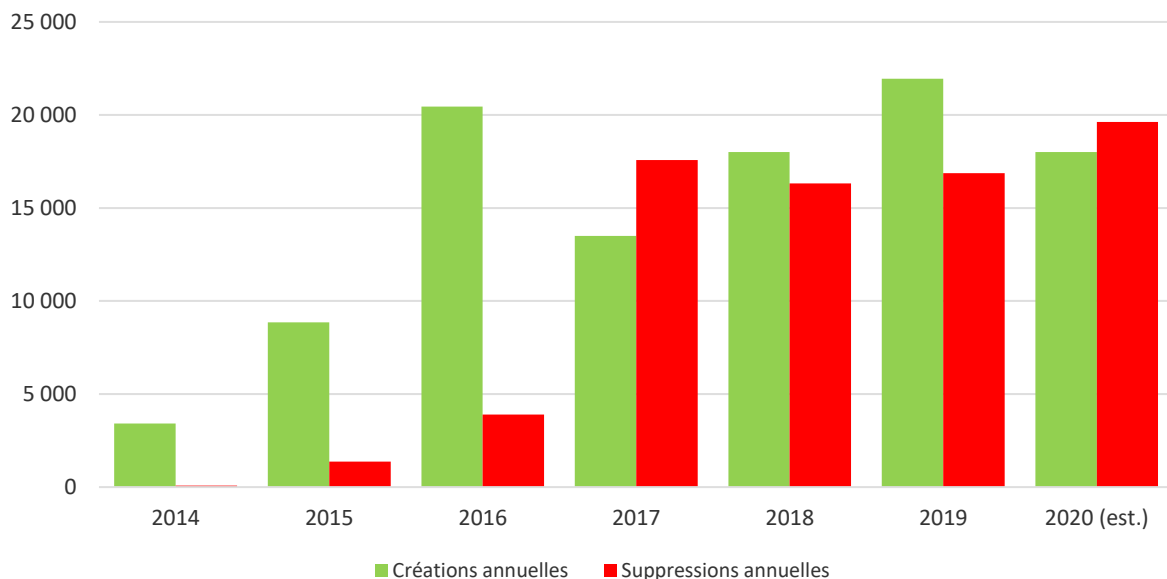
plus évidente à formuler qu'à réaliser serait de concevoir l'existence de nTLD « de niche », viables même s'ils n'atteignent pas des volumes extraordinaires. L'ICANN au travers de ses « flat fees », les opérateurs techniques de registre et les registrars ont un rôle important à jouer dans cette direction.

La faiblesse persistante de la demande sur les nTLD est en effet un phénomène anormal lorsqu'on considère que durant la même période les créations du .COM ont continué de s'envoler. 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 nTLD d'accéder facilement aux niches qu'ils ciblent. L'ajustement se fera certainement, mais il prendra du temps, trop de temps peut-être pour beaucoup de ces petits nTLD.

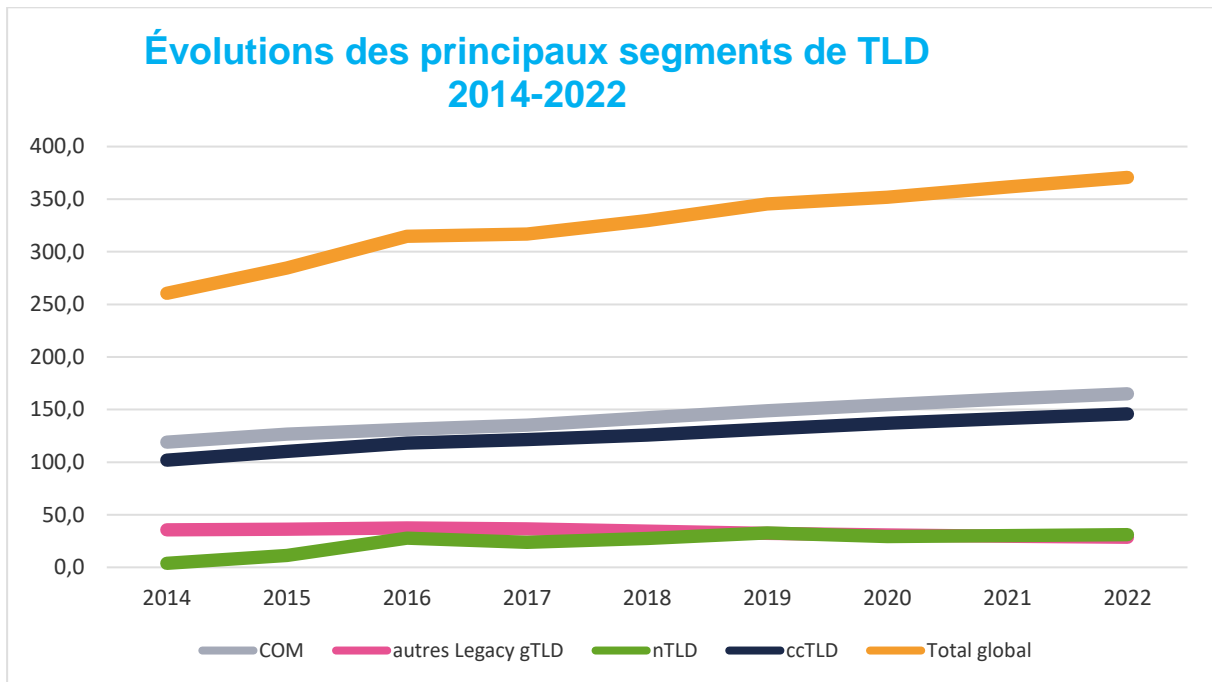
Être registrar ICANN exige des moyens, des compétences techniques et administratives qui ne sont pas à la portée de tous. Les structures ayant franchi le pas veulent, et c'est normal, rentabiliser leurs investissements. Elles n'ont vraisemblablement pas pour priorité d'assurer des débouchés aux nTLD 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. La « main invisible du marché » chère au vieil Adam Smith paraît être en panne en ce qui concerne les noms de domaine.

L'étude des volumes de créations et de suppressions des nTLD depuis 2014 montre en effet 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 2020 sera encore plus tendue que 2018 et 2019 pour le segment des nTLD (hors phénomènes exceptionnels comme celui du .ICU en 2019).

Créations et suppressions annuelles nTLD



Quant aux autres segments, rien ne permet de penser qu'ils casseront en 2020 la tendance suivie en 2018 et 2019. Les Autres Legacy TLD 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 (l'effet de l'augmentation des tarifs se faisant surtout sentir à partir de 2021), 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.



L'année 2020 devrait donc voir une croissance assez modérée du marché des noms de domaine, marquée par une accélération au 1^{er} semestre et par une « dépression » au 2^{ème} semestre. La crise du coronavirus rend toutefois la situation « lisible » que les années précédentes, en introduisant de nombreux facteurs d'incertitudes.

Face à ces conditions de marché compliquées, les deux tendances de fond que sont la concentration des acteurs et la recherche d'innovations sur des thématiques connexes aux noms de domaine (Data, Cybersécurité, IoT, identités numériques...) resteront toujours d'actualité. Elles seront même peut-être encore plus prononcées, les noms de domaine prenant d'autant plus de sens et de valeur qu'ils sont associés à des usages. Les évolutions permanentes de ceux-ci font de l'innovation un moteur constant de ce marché, et une nécessité impérieuse pour tous ses acteurs.