

Le marché des noms de domaine dans le monde en 2020



Les études de l'Afnic

Juin 2021

SOMMAIRE

1. Introduction	5
2. Ce qu'il faut retenir.....	7
3. Tendances globales.....	10
3.1. Le choc du Covid ?	10
3.2. Des performances toujours contrastées.....	11
3.3. Les nTLD, objets de spéculation ou vecteurs de développement ?.....	12
3.4. Renforcement des positions du .COM en 2020.....	13
4. Les Legacy TLD en 2020	15
4.1. .COM versus Autres Legacy : des situations toujours contrastées.....	16
4.2. Les créations dans le Legacy à l'heure du Covid.....	16
4.3. Des taux de maintenance en amélioration mesurée	18
4.4. Implications en termes de stratégies de nommage	19
5. Les ccTLD (Country-Code Top Level Domains)	21
5.1. Les créations dans les ccTLD à l'heure du Covid.....	21
5.2. Impact marqué du Covid sur les dynamiques régionales des ccTLD	22
5.3. Poids des quasi-TLD et les Penny ccTLD	27
6. Les nTLD	30

6.1.	Évolution globale du stock de nouveaux TLD	30
6.2.	Définition des « segments » de nouveaux TLD	31
6.3.	Performances des « segments » de nouveaux TLD.....	33
6.4.	Répartition des nouveaux TLD en volumes de noms déposés	36
6.5.	Évolution des taux de maintenance par segments.....	40
6.6.	Le phénomène des « Penny nTLD ».....	41
6.6.1.	Taux de maintenance.....	42
6.6.2.	Taux de création	44
6.6.3.	Identification des « penny – nTLD » de 2020.....	44
6.6.4.	Réflexions sur les modèles économiques des nTLD.....	48
6.6.5.	Des modèles économiques inégaux.....	49
6.6.6.	Les conséquences en termes de stratégies marketing.....	51
6.6.7.	TLD exclusifs versus TLD de masse	51
6.6.8.	De mauvais pricing qui se paient.....	52
6.6.9.	Les ayants droit et les domainers, deux faux-amis	52
6.6.10.	Convaincre les investisseurs.....	52
6.6.11.	Le « succès » ou l'échec n'est pas lié au volume mais à la pertinence de la stratégie en regard des conditions de marché.....	53
6.7.	Des « leaders » encore fragiles	53

7. La répartition des noms de domaine dans le

	monde à fin 2020	57
7.1.	Panorama d'ensemble.....	57
7.2.	Poids des segments en Afrique	58
7.3.	Poids des segments en Amérique latine	59
7.4.	Poids des segments en Asie-Pacifique.....	60
7.5.	Poids des segments en Europe.....	61
7.6.	Poids des segments en Amérique du Nord	62
7.7.	Tableaux de synthèse.....	63
7.8.	Topologie des registrars ICANN	64
7.9.	Enseignements	70

8. Événements saillants de 2020 et du début 2021	72
8.1. Un marché des TLD toujours actif	72
8.1.1. Changements de délégataires / registres	72
8.1.2. Opérateurs techniques / back-ends	72
8.2. Fusions / acquisitions : une consolidation continue, accompagnée par les financiers	74
8.2.1. Opérations de diversification / consolidation de la chaîne de valeur	74
8.3. Nouveaux services	75
8.3.1. Data, Sécurité et Monitoring	75
8.3.2. Innovations mises sur le marché ou en préparation	76
8.3.3. Infrastructures	77
9. Conclusion et perspectives	78

1. Introduction

La publication des statistiques ICANN arrêtées au 31/12/20 rend possible un bilan chiffré de l'année 2020, période marquée par le Covid-19 et plusieurs épisodes de confinement à l'échelle mondiale.

Les données sur lesquelles se fonde cette étude proviennent des rapports ICANN (Transactions - registres), des informations communiquées par les registres dans certains cadres tels que le CENTR ou l'APTLD ou via leurs sites web, et de recherches menées par l'Afnic. Dans certains cas, nous nous reposons aussi sur des sites spécialisés tels que <https://ntldstats.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 6,2 % en 2020 contre 2,5 % en 2019 (pour le .FR ces mêmes chiffres étaient de 7,0 % en 2020 contre 3,7 % en 2019) ;
- les parts de marché des différents segments étaient à fin 2020 de 38 % pour le .FR, 45 % pour le .COM, 11 % pour les « Autres Legacy », 3 % pour les ccTLD étrangers détenus par des Français et de 3 % 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/wp-media/uploads/2021/03/Le-.FR-en-2020.pdf>

- En anglais :

<https://www.afnic.fr/wp-media/uploads/2021/03/The-.FR-in-2020.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 Top-Level 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 ou brandTLD (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 2020 environ 349 millions de noms de domaine, dont :

- 155 millions de .COM ;
- 32 millions « d'Autres Legacy TLD » (.NET, .ORG, .BIZ, .INFO, etc.),
- 32 millions de « nouveaux TLD » créés à partir de 2014,
- et 130 millions de ccTLD (extensions dites « géographiques »).

L'année 2020 a vu le marché des noms de domaine croître de 1,3 % contre 4,7 % en 2019. Comme l'année dernière, cette performance est trompeuse car due à un très petit nombre d'extensions ayant connu de fortes variations ;

Les nTLD pris dans leur ensemble ont perdu 1 % en stock après une croissance de 19 % en 2019, et retombent sur la droite de tendance amorcée en 2014. Leur part de marché est restée stable à 9 % et reste encore marginale comparée à celles des .COM (44 %, + 1 point) et ccTLD (37 %, - 1 point). Le segment des Autres Legacy est stable à 10 % ;

Au global, si l'on exclut 3 extensions (.CN, .TW, .UK) la tendance générale a été plutôt positive pour les ccTLD, dont les créations ont bénéficié de l'accélération de la transition numérique induite par le Covid.

En revanche les Legacy n'ont pas profité à plein de cet effet, sans doute parce que le domaining de masse a connu un coup d'arrêt avec les épisodes de confinement, chose qui a aussi affecté un certain nombre de grands nTLD. Le gain de parts de marché du .COM est ainsi plus lié aux contre-performances des autres segments qu'à un véritable envol (croissance de 4,4 % du stock et de 4 % seulement des créations) ;

Les Autres LegacyTLD (créés avant 2012, hors .COM) continuent de décliner mais ils ne se sont pas effondrés comme on aurait pu s'y attendre dans un contexte de raréfaction des créations et de nettoyage accru des portefeuilles. Leurs situations restent toutefois très contrastées, la plupart ayant vu leurs créations chuter de 25 % à 30 % en moyenne en 2020 (les deux exceptions notables étant le .NET (+4 %) et le .ORG (+17 %) ;

Les dynamiques régionales des ccTLD continuent d'être contrastées, avec un rattrapage persistant en Afrique (+11 % contre 6 % en 2019) et en Amérique latine (+14 % contre 5 %). L'Europe perd 0,5 % essentiellement à cause du .UK, tandis que l'Amérique du Nord gagne 1,7 % (contre - 5 % en 2019, essentiellement du fait du CA (Canada). L'Asie-Pacifique (-5 % contre +11 % en 2019) voit sa performance dégradée par le .CN (Chine) et par le .TW (Taïwan) ;

Parmi les segments de nTLD, tous sont en croissance en stock à l'exception des Génériques qui perdent 3 %. La situation est plus complexe au niveau des créations, les Génériques perdant 16 %, les .Marques ouverts 39 %, et les Communautaires 4 %. Seuls les Géographiques voient leurs créations s'apprécier de 45 % (et les .Marques de 97 %, mais sur de faibles volumes).

63 % 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 nTLD » représentent 21 extensions et 15 millions de noms de domaine (contre 20 et 16 millions en 2019), soit 2 % des nTLD et 48 % du stock global des nTLD. Cependant la composition de cette catégorie très spécifique est évolutive, seuls 20 % des penny TLD de 2019 étant encore présents en 2020.

L'étude de la répartition des noms de domaine dans les différentes régions ICANN (par pays des titulaires) 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 affirmée au détriment du .COM en Afrique et en Amérique latine, l'inverse se produisant en Asie-Pacifique et en Europe. Les Autres Legacy et les nTLD restent fortement minoritaires, même en Amérique du Nord où leurs parts de marché sont les plus significatives ;

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. Une analyse de la répartition des Legacy et nTLD par pays des groupes de registrars met en évidence la « balance » fortement bénéficiaire pour

l'Amérique du Nord et fortement déficitaire pour l'Europe, en regard de la répartition par pays des titulaires.

À court terme, donc en 2020, ce sont plutôt les performances que les stratégies qui reflètent la réalité changeante du marché. La dynamique de consolidations s'est maintenue, mais on a vu de plus en plus d'opérations d'acquisitions touchant à des métiers connexes de ceux des grands registrars, ceux-ci s'efforçant apparemment de réaliser une intégration verticale des différents maillons de la chaîne de valeur « Présence internet » en mettant la main sur des spécialistes de la monétisation ou des plates-formes de paiement en ligne. Cette évolution montre que les grands acteurs cherchent à profiter de l'accélération de la transition numérique constatée au niveau mondial. Tout en conservant une place capitale dans le dispositif, les noms de domaine n'y occupent plus la première place, devenant les composants d'une gamme de services de plus en plus riches : hébergement, référencement, e-commerce etc.

Les opérations de rachats, fusions, changement d'opérateurs techniques, se sont poursuivies, mais concernant un faible nombre d'acteurs. Il est difficile de dire si les objectifs de rentabilité et de pérennisation de ces acteurs 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 maints acteurs en 2018 au sujet du 2nd round ICANN ont continué à décroître en virulence, l'horizon de réalisation de ce 2nd round restant éloigné et les préoccupations de 2020 étant plus immédiates ;

Comme nous le remarquons déjà les années précédentes, 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. La réponse actuelle semble être de rassembler le plus possible de ces nTLD moyennement viables au sein de groupes possédant leurs propres registrars et canaux de distribution. Mais cela ne résout en rien le problème du « dernier kilomètre », c'est-à-dire l'accès au client.

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 services liés à la « Data » (y compris le monitoring et la sécurité), l'amélioration des infrastructures DNS, la cybersécurité, sont restés les principaux axes de développement et de diversification aux côtés de nouveaux services destinés à stimuler les ventes (suggestions de noms intéressants, etc.).

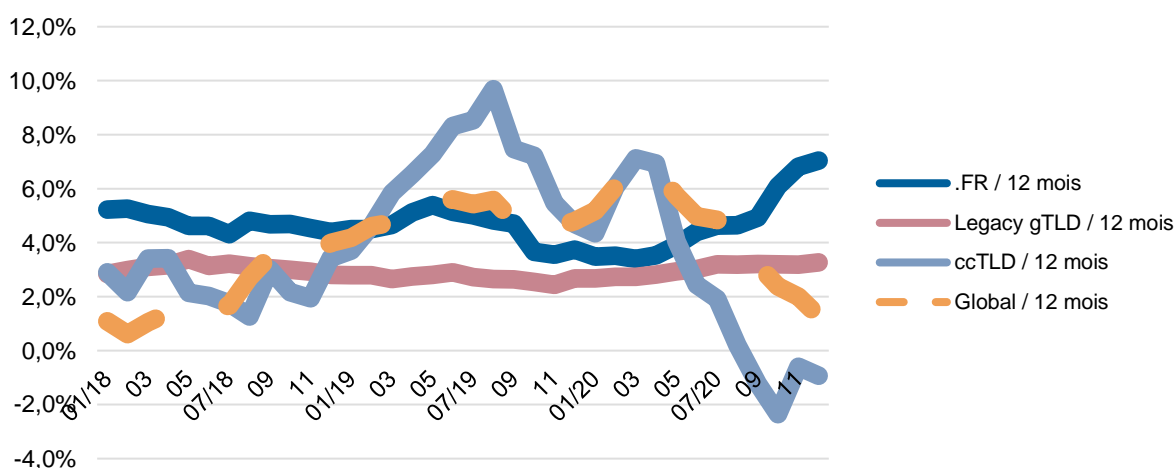
3. Tendances globales

Le marché des noms de domaine comptait (hors « Penny TLD ») environ 349 millions de noms au niveau mondial à la fin décembre 2020, en progression de 1,3 % par rapport à 2019 (346 millions). Après avoir poursuivi la hausse initiée en 2018 jusqu'en juillet 2019, le marché s'est un peu tassé au 3^e trimestre avant de repartir à la hausse au dernier trimestre, dopé par le .ICU. Cette reprise a été cassée net à partir du 2^e trimestre 2020, la croissance annuelle passant de 6,1 % à fin avril à 1,3 % à fin décembre.

3.1. Le choc du Covid ?

Le graphique ci-dessous montre que les différents segments se sont comportés différemment en 2020 : les « Legacy » sont restés très stables tandis que les ccTLD chutaient à partir de mai 2020, entraînant le marché. Nous expliciterons dans ce rapport les causes de cette évolution et l'impact réel du Covid sur les ccTLD. En effet, la courbe du .FR montre que celui-ci a connu une année 2020 exceptionnelle, mais de nombreux autres ccTLD présentent un profil similaire. Aussi l'évolution globale constatée peut-elle être trompeuse en attribuant au Covid un effet négatif qu'il n'a pas réellement eu, au moins pour les ccTLD.

Évolution des croissances (2018-2020)



Les nouveaux TLD n'apparaissent pas sur ce graphique car leurs variations de grande amplitude écraseraient les autres courbes. Elles étaient de +15 % en 2018 et de +20 % en 2019 mais de -1 % sur l'année 2020, la forte croissance entraînée par la « bulle » du .ICU s'étant

transformée en forte décroissance à compter d'octobre 2020 lorsque les .ICU commencèrent à arriver à échéance, à quoi s'est notamment ajouté le solde net fortement négatif du .TOP.

3.2. Des performances toujours contrastées

Le tableau 1 ci-dessous reprend les principaux indicateurs pour chaque segment de marché entre 2018 et 2020.

	Stock (m NDD)			Variations (%)			Parts de marché (%)		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
.COM	142	149	155	5,2 %	4,8 %	4,4 %	43 %	43 %	44 %
Autres Legacy *	34	32	32	-6,0 %	-6,0 %	-1,8 %	11 %	10 %	10 %
nTLD	27	33	32	15,4 %	19,2 %	-1,0 %	8 %	9 %	9 %
Total gTLD **	204	214	219	4,3 %	4,9 %	2,6 %	62 %	62 %	63 %
ccTLD ***	126	132	130	3,5 %	4,7 %	-0,9 %	38 %	38 %	37 %
TOTAL	330	346	349	4,0 %	4,7 %	1,3 %			
Penny ccTLD ****	31	49	41	26,0 %	54,9 %	-15 %			

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

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

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

*** ccTLD ou « country-code Top-Level Domains », c'est-à-dire des extensions correspondant à des territoires, comme par exemple le .FR pour la France. Les données présentées n'incluent 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 155 millions de noms (+ 6 millions en 2020), le .COM reste le poids lourd du marché, et réussit à augmenter sa part de marché. Bien qu'en ralentissement constant de 2018 à 2020, sa croissance reste enviable pour un TLD de sa taille surtout compte tenu des circonstances.

Les « Autres Legacy » ont continué à perdre du stock en 2020, mais de manière plus atténuée qu'en 2018 et 2019. La tendance pourrait être à une certaine stabilisation en dépit du contexte du Covid qui pourrait au contraire peser à la fois sur les créations et sur les renouvellements.

Les nouveaux TLD sont à l'équilibre avec une légère perte en stock (- 1%). Mais leur évolution globale a été fortement conditionnée par une poignée de TLD, au premier rang desquels viennent le .ICU et le .TOP.

Les extensions pays (ccTLD) finissent eux aussi l'année sur une note de stabilité, affichant une légère perte en stock. Leur cas est similaire à celui des nTLD, cette variation étant déterminée par un petit nombre de ccTLD.

Les parts de marché sont assez statiques dans l'ensemble. Le .COM gagne un point au détriment des ccTLD, grâce à sa croissance soutenue.

L'année 2019 avait été marquée par des performances contrastées des différents segments, notamment du fait du .ICU. Mais au-delà de quelques variations de forte amplitude, la tendance semblait tendre à une certaine stabilité. Le présent rapport étudie comment cette tendance de fond a été impactée par les circonstances exceptionnelles qui ont prévalu en 2020.

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

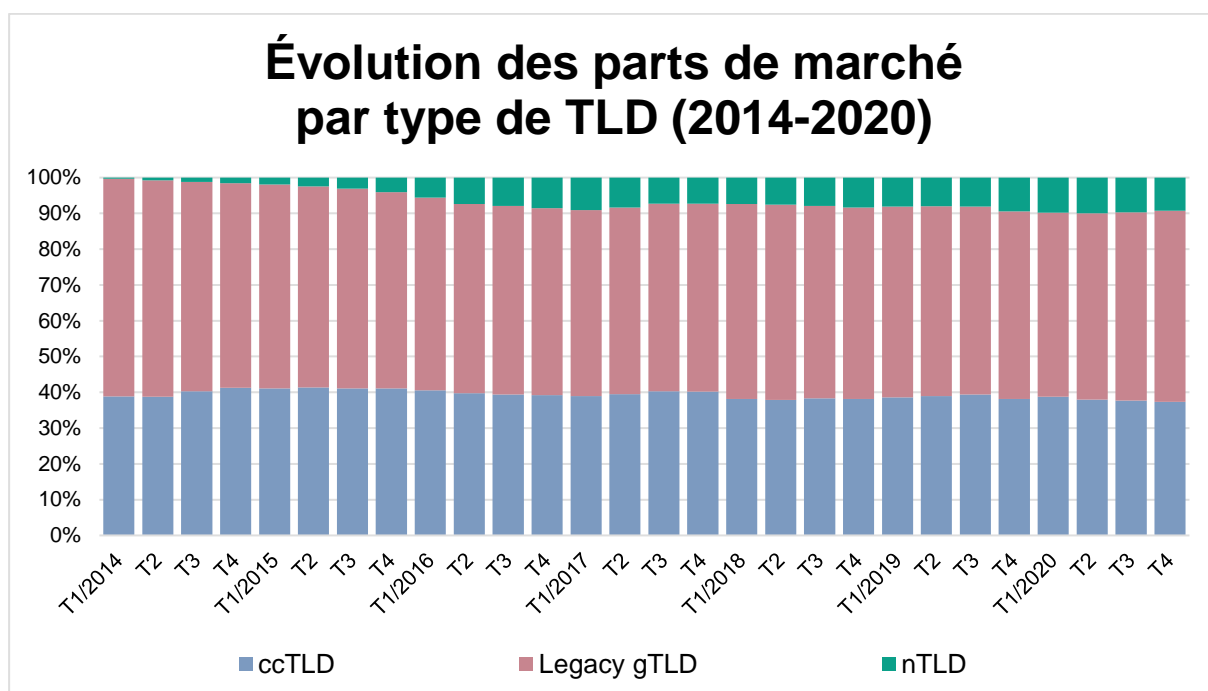
La figure ci-dessous présente une vision trimestrielle de l'évolution des parts de marché des différents segments, depuis l'introduction des premiers nTLD en janvier 2014.

On note la progression continue des nTLD jusqu'au 1^{er} trimestre 2017, suivie d'une période de déclin aux 2^e et 3^e trimestres 2017 et d'une stabilisation jusqu'au 3^e trimestre 2019. À la fin de cette année-là, nouveau bond (dû au .ICU), mais qui n'a pas suffi pour franchir les 10 % de parts de marché. Un déclin est perceptible aux 3^e et 4^e trimestres 2020.

Les évolutions des nTLD trouvent souvent leur symétrie 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 ». 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 en 2019). 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 2020 comme c'était déjà le cas 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.

Évolution des parts de marché par type de TLD (2014-2020)



3.4. Renforcement des positions du .COM en 2020

Les mêmes données exprimées en solde net mettent en évidence le poids des différents segments dans la performance globale du marché en 2020.

On constate que dans un contexte où les 3 autres segments (Autres Legacy, ccTLD et nTLD) perdaient du stock, le .COM qui était en croissance a pu jouer le rôle de « moteur » pour le marché, ou tout au moins d'élément stabilisateur.

Les données en valeur absolue permettent de situer les ordres de grandeur. Ainsi, le solde net du seul .COM en 2020 représente-t-il 10 fois celui des Autres Legacy, 20 fois celui des nTLD et 5 fois celui des ccTLD.

	Soldes nets (millions de NDD)			Poids dans le total		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
.COM	7,0	6,8	6,5	56 %	43 %	148 %
Autres Legacy	-2,2	-2,1	-0,6	- 17 %	- 13 %	- 14 %
nTLD	3,7	5,3	-0,3	29 %	33 %	- 7 %
Total gTLD	<i>8,5</i>	<i>10,0</i>	<i>5,6</i>	<i>67 %</i>	<i>63 %</i>	<i>127 %</i>
ccTLD (hors « Penny »)	4,3	5,9	-1,2	33 %	37 %	- 27 %
TOTAL	12,8	15,9	4,4	-	-	-

Ces chiffres donnent une idée des positions et dynamiques relatives des grands segments de marché - Legacy, ccTLD et nTLD - mais ils 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 2020.

4. Les Legacy TLD en 2020

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

Les stocks de ces Legacy sont très variables, depuis les quelques noms du .POST jusqu'aux 155 millions du .COM.

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

	Stocks (milliers)			Créations (milliers)			« M » (milliers) (*)		
	2019	2020	Var.	2019	2020	Var.	2020	% 2020	% 2019
.BIZ	1 635	1 441	-12 %	328	232	-29 %	1 210	74 %	58 %
.COM	148 817	155 320	4 %	37 816	39 421	4 %	115 899	78 %	78 %
.INFO	4 942	4 455	-10 %	1 403	1 036	-26 %	3 419	69 %	64 %
.MOBI	435	380	-13 %	56	41	-26 %	338	78 %	79 %
.NET	13 737	13 704	0 %	2 456	2 561	4 %	11 142	81 %	79 %
.ORG	10 454	10 788	3 %	1 719	2 013	17 %	8 775	84 %	82 %
Autres	1 120	983	-12 %	283	217	-23 %	766	68 %	72 %
TOTAL	181 140	186 088	3 %	44 060	45 305	3 %	140 783	78 %	78 %

(*) « M » désigne le nombre de noms de domaine maintenus en 2020. Ce nombre est obtenu par une équation assez simple : $M = \text{Stock au } 31/12/2020 - \text{Créations } 2020$.

En effet, le stock d'un TLD à fin 2020 est mathématiquement constitué par les noms du stock au 31/12/2019 conservés en portefeuille auxquels se sont ajoutées les créations de 2020. 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 2019.

$Tx M 2020 = M / \text{Stock } 2019$

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

En 2020, le stock global de « Legacy » a cru de 3 % (comme en 2019), de même que les créations, tandis que le taux de maintenance reste stable à 78 %. Toutefois, les situations sont très contrastées.

4.1. .COM versus Autres Legacy : 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 six principaux « Legacy », c'est le seul, avec le .ORG, à continuer à se développer, avec une augmentation des créations de 4 % qui compense un léger fléchissement de son taux de maintenance (non visible dans les données arrondies de ce tableau).

Parmi les autres grands Legacy, le .ORG tire assez bien son épingle du jeu avec une augmentation de son stock de 3 % et de 17 % de ses créations, conjuguée à une amélioration de 2 points d'un taux de maintenance déjà élevé.

Le .NET ne perd que 30 000 noms grâce à une augmentation de ses créations de 100 000 noms, peut-être liée à une campagne de promotion. Son taux de maintenance gagne lui aussi 2 points.

Les 3 autres grands Legacy sont dans des situations plus difficiles, l'amélioration de leurs taux de maintenance (sauf pour le .MOBI) ne réussissant pas à compenser le déclin brutal de leurs créations (entre 26 % et 29 %). Au final, tous perdent du stock.

La situation est encore pire pour les Legacy dont nous n'avons pas donné le détail, qui voient au global leur taux de maintenance perdre 4 points et leurs créations chuter de plus de 20 %.

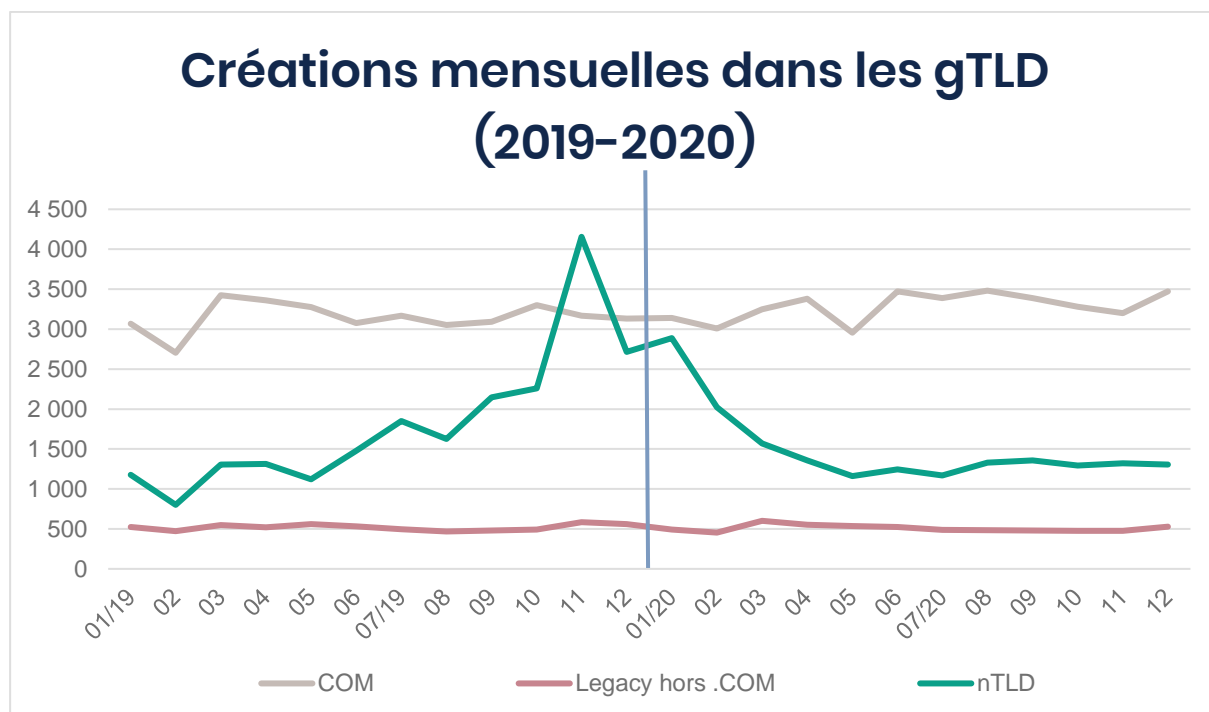
Tout se passe comme si les utilisateurs, dans le contexte du confinement, avaient toujours préféré le .COM et le .ORG en délaissant les autres. Il faut y voir un possible effet de raréfaction des dépôts réalisés au titre du domaining ou de la protection des marques, deux moteurs traditionnels des TLD moins bien connus du public et relativement peu utilisés.

4.2. Les créations dans le Legacy à l'heure du Covid

Bien que le .COM aie vu ses créations progresser en 2020, la performance de 4 % reste modérée pour un TLD « de référence » à l'heure d'une transition numérique précipitée par les confinements successifs. Par comparaison, les créations du .FR ont crû de 14 % en 2020, et son cas n'est pas isolé. Le graphique ci-dessous montre que les créations du .COM sont au contraire restées très stables en 2020, oscillant dans la fourchette de 3 à 3,5 millions par mois.

Une explication possible de ce phénomène contre-intuitif est qu'en réalité l'afflux de créations liées aux confinements a bien eu lieu, mais qu'il a été en large partie compensé par l'effondrement des dépôts induits par le domaining de masse. De ce fait, la progression

de 4 % aurait dû être plus importante, comparable à celles que nous observons chez les ccTLD ; mais le .COM a ici souffert du ralentissement marqué de l'activité des domainers.



La stabilité des créations des Legacy hors .COM dissimule le déclin prononcé des créations de la plupart, compensé par l'accroissement des créations des .NET et .ORG. Ce segment reste fragile, dépendant de circonstances ponctuelles ayant notamment joué en faveur du .ORG.

Quant aux nTLD, nous visualisons l'effet « .ICU » au 2nd semestre 2019. Dès qu'il prend fin, les créations retrouvent leur niveau habituel, situé entre 1 et 1,5 million de créations mensuelles. Leur stabilité en dépit du Covid pose question, même s'il s'agit d'une moyenne globale cachant de fortes disparités. Prises dans leur ensemble, les créations des nTLD ne se sont pas effondrées, mais elles ne se sont pas envolées non plus. Il est possible que les phénomènes de compensation décrits pour le .COM aient aussi été à l'œuvre dans les grands nTLD, dont les variations « écrasent » celles des nTLD de tailles plus modestes.

4.3. Des taux de maintenance en amélioration mesurée

Le taux de maintenance est un indicateur clé pour un TLD. D'une part, il reflète la fidélité des titulaires de noms de domaine, donnant une information claire sur la pérennité de l'extension. D'autre part, 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 gratuité « 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. La forte amélioration constatée pour le .BIZ en 2020 n'est donc en réalité qu'un « retour à la normale » en l'absence de nouvelle opération promotionnelle.

**Évolution des Taux de Maintenance des Legacy gTLD
(2015 – 2020)**

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Var. 19/20 (en pts)	Moy. 2015-2020
.BIZ	68,3 %	76,2 %	66,4 %	66,9 %	58,4 %	74,0 %	+ 15,6	68,4 %
.COM	77,4 %	78,2 %	77,4 %	78,9 %	78,1 %	77,9 %	- 0,2	78,0 %
.INFO	65,3 %	76,6 %	66,9 %	57,8 %	63,9 %	69,2 %	+ 5,3	66,6 %
.MOBI	68,6 %	76,6 %	70,8 %	78,2 %	79,1 %	77,8 %	- 1,3	75,2 %
.NET	76,7 %	79,6 %	73,9 %	77,1 %	79,0 %	81,1 %	+ 2,1	77,9 %
.ORG	78,4 %	82,2 %	79,6 %	80,4 %	81,9 %	83,9 %	+ 2,0	81,1 %
Autres	81,4 %	82,5 %	64,8 %	73,6 %	72,0 %	68,4 %	- 3,6	73,8 %
TOTAL	76,8 %	78,5 %	76,6 %	77,8 %	77,7 %	78,2 %	+ 0,5	77,6 %

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

Avec leurs 67 % et 69 % de taux de maintenance moyen sur la période 2015-2020, les .INFO et .BIZ semblent plus orientés vers des stratégies commerciales « agressives » que le .COM ou le .NET.

Le .ORG jouit du meilleur taux en 2020 comme en moyenne, ce qui traduit sans doute une réelle loyauté de ses titulaires. Le .MOBI a amélioré sa performance en 2018 – 2019 mais « replonge » en 2020 tout en restant au-dessus de sa moyenne.

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. Des 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.

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

Parmi toutes ces raisons, les (a) et (b) sont les plus fortes car liées à des usages ou à une perception de valeur. La (c) et la (d) sont les plus faibles et très sensibles aux variations de prix comme à l'apparition de nouvelles extensions susceptibles de devoir être déposées. Ceci entraîne des phénomènes d'arbitrage dans un contexte où les budgets ne sont pas extensibles à l'infini. Les sommes consacrées à des dépôts défensifs dans les « Legacy » sont affectées à d'autres dépôts défensifs dans les nTLD et les titulaires ayant géré leurs portefeuilles de manière assez lâche sont contraints d'entrer dans des logiques d'optimisation. Il 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 » (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, +4 % en 2020) est probablement due, notamment en 2020, à un recentrage des utilisateurs sur les extensions qu'ils connaissent le mieux. Les nouveaux venus contraints de déposer des noms pour développer leur présence sur Internet sont en effet moins mûrs que leurs prédécesseurs et connaissent encore moins les noms de domaine. Ils prennent ce qu'ils connaissent, c'est-à-dire principalement leurs ccTLD nationaux (sauf pour les Etats-Uniens) et le .COM.

Ces différents phénomènes : recentrage des créations, arbitrages au niveau des noms maintenus, désaffection relative vis-à-vis des dépôts défensifs et des opérations spéculatives, expliquent largement le déclin des « Autres Legacy », les difficultés de nombreux nTLD à trouver leur marché, et la bonne santé relative du .COM et des grands ccTLD. Le ralentissement du domaining et l'accélération de la transition numérique, qui agissent en sens contraire sur les créations, sont venus se greffer sur le schéma existant avant 2020. L'avenir nous dira s'ils ont une influence pérenne sur le marché ou si leurs effets se dissiperont avec le retour à la normale.

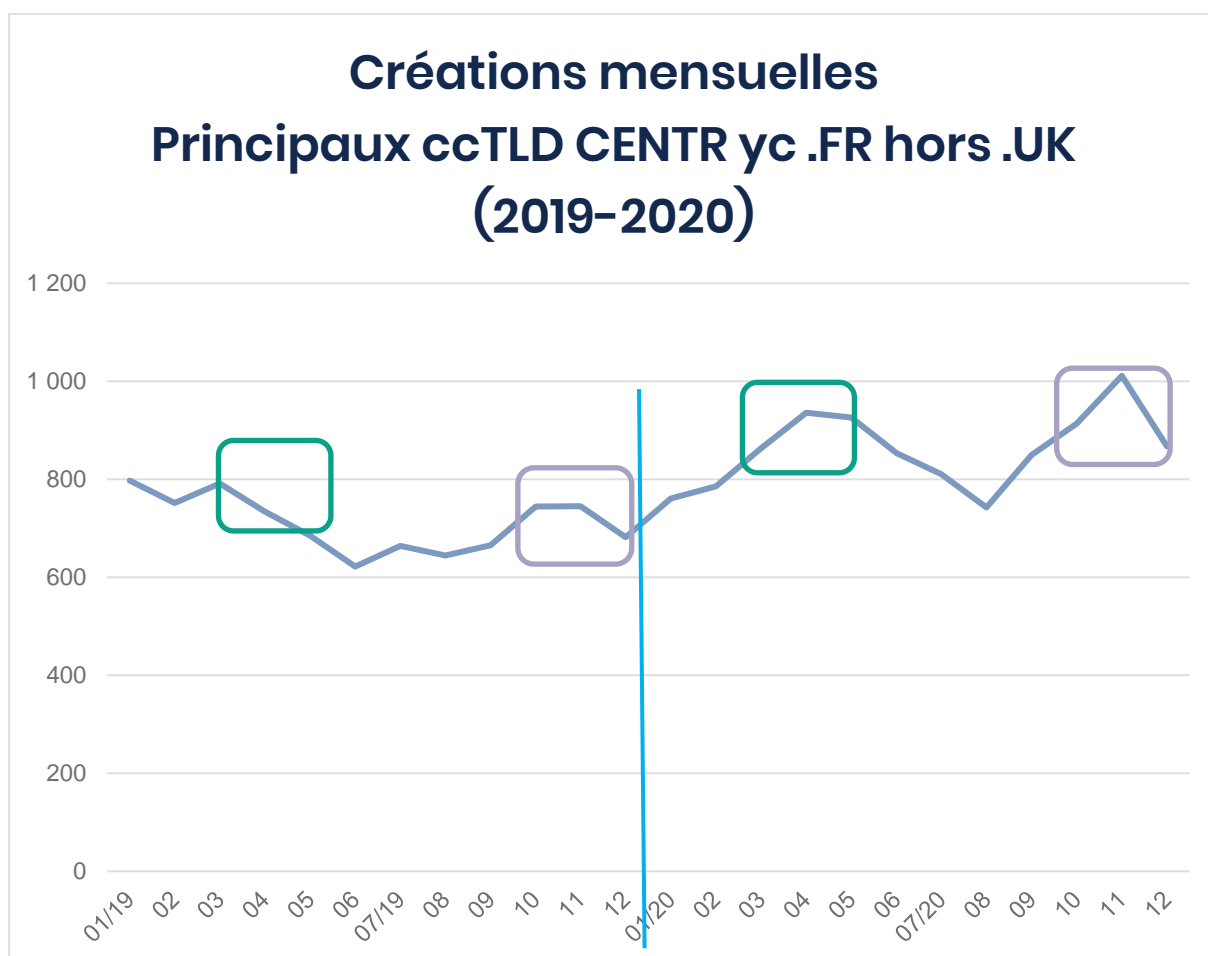
5. Les ccTLD (Country-Code Top Level Domains)

Les ccTLD (extensions pays) pris dans leur ensemble ont perdu 0,9 % en 2020 contre une croissance de 4,7 % en 2019. Mais le chiffre global de 2020 ne reflète pas la réalité vécue par la plupart des registres de ccTLD en 2020, qui fut celle d'une forte augmentation de leurs créations du fait de l'accélération de la transition numérique.

5.1. Les créations dans les ccTLD à l'heure du Covid

Contrairement aux créations des autres segments, celles des ccTLD ont en général beaucoup progressé en 2020. Ceci pourrait être expliqué par le fait que ces extensions étant moins exposées au domaining de masse que les autres, leurs créations ont bénéficié à plein de la transition numérique sans souffrir du ralentissement de l'activité des domainers « quantitatifs ».

Une étude réalisée sur un échantillon des plus grands ccTLD du CENTR montre en effet que les créations sont passées de la fourchette 600 / 800 000 noms par mois à la fourchette 800 000 – 1 million. La progression a été de 23 % entre mars/mai 2019 et mars/mai 2020 et de 29 % entre octobre/décembre 2019 et octobre/décembre 2020. Sur les premiers mois de 2021, l'écart avec la même période de 2020 (pré-confinement) est de 20 %.



Ces données prouvent qu'il y a bien eu à partir de mars 2020 un effet « accélération de la transition numérique » ayant dopé les performances de la plupart des ccTLD. Cet effet semble de plus en plus en voie de pérennisation, mais il est trop tôt pour être catégorique dans la mesure où le confinement reste plus ou moins prononcé selon les pays.

5.2. Impact marqué du Covid sur les dynamiques régionales des ccTLD

Le COVID a eu au moins deux effets diamétralement opposés : d'une part, l'accélération de la transition numérique, qui a stimulé les créations. D'autre part, la réduction de l'activité économique, qui a pesé sur les activités des domainers « de masse » et sur les renouvellements. Pour ce dernier facteur, il est probable que l'impact sera plus fort en 2021 qu'en 2020, dans la mesure où un grand nombre d'entreprises se seront révélées trop fragiles pour survivre à un an de confinements, ceci venant se combiner à l'arrivée à échéance des noms déposés pendant l'épidémie.

Le « domaining de masse » affectant moins les ccTLD, cet élément est moins sensible au cas par cas mais il reste une clé de lecture valable pour trois grands ccTLD dont les variations affectent la performance globale du segment : .CN (Chine) et .TW (Taïwan) en Asie-Pacifique, et .UK (Royaume-Uni) en Europe.

L'Amérique du Nord reste stable, en s'autorisant une légère croissance après les pertes des années précédentes. Sa part de marché augmente symboliquement.

L'Amérique latine croît fortement, de même que l'Afrique, doublant le taux de croissance de 2019.

L'Asie-Pacifique est la grande perdante, notamment du fait du .CN et du .TW. Elle retombe à son niveau de parts de marché de 2018.

L'Europe enfin perd elle aussi du terrain en stock, impactée par la « correction » du .UK, mais elle gagne un peu en parts de marché car sa baisse est moins forte que celle du marché mondial.

Données hors « penny » ccTLD	Stock (millions)			Variations (%)		Parts de marché (%)			
	2018	2019	2020	2019	2020	2018	2019	2020	20/19
Amérique du Nord	4,9	4,6	4,7	-5,2 %	1,7 %	3,9 %	3,5 %	3,6 %	+ 0,1
Amérique latine	8,2	8,6	9,7	5,0 %	13,5 %	6,5 %	6,5 %	7,4 %	+ 0,9
Afrique	2,1	2,2	2,4	6,1 %	11,3 %	1,6 %	1,7 %	1,9 %	+ 0,2
Asie-Pacifique	39,4	43,7	41,0	11,0 %	- 5,4 %	31,2 %	33,1 %	31,4 %	- 1,7
Europe	71,7	73,0	72,7	1,8 %	- 0,5 %	56,8 %	55,3 %	55,7 %	+ 0,4
TOTAL	126,2	131,6	130,5	4,7 %	- 0,9 %				

Nous allons à présent mettre en exergue, pour chaque région, les variations les plus pertinentes et expliciter les ressorts des variations constatées ci-dessus, tout en montrant à quel point le marché continue à dépendre d'un petit nombre de TLD.

Amérique du nord	Stock (millions)		Var. (%)	Var. (M)
	2019	2020	2020	2020
.CA	2,8	3,0	+ 6,3 %	+ 0,2
.US	1,8	1,7	- 5,8 %	- 0,1
Autres	0	0	+ 0,0 %	-
TOTAL	4,6	4,7	+1,7 %	+ 0,1

Le ccTLD leader en Amérique du nord est le .CA (Canada) avec ses 3 millions de noms. Ce TLD a bénéficié de l'accélération de la transition numérique au Canada, tandis que le .US poursuivait son déclin.

Afrique	Stock (millions)		Var. (%)	Var. (M)
	2019	2020	2020	2020
.ZA (Afrique du sud)	1,2	1,2	+ 6,0 %	+ 0,0
.IO (Terr. Brit. Océan indien)	0,5	0,6	+ 16,2 %	+ 0,1
Autres	0,5	0,6	+ 18,4 %	+ 0,1
TOTAL	2,2	2,4	+ 11,3 %	+ 0,2

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. Au global toutefois, la performance est essentiellement due à ces « Autres ccTLD » et au .IO plutôt qu'au .ZA, en dépit de la bonne croissance de ce dernier.

Amérique latine et Caraïbes	Stock (millions)		Var. (%)	Var. (M)
	2019	2020	2020	2020
.BR (Brésil)	3,5	3,8	+ 8,9%	+ 0,3
.CO (Colombie)	2,3	2,9	+ 23,9 %	+ 0,6
.MX (Mexique)	1,2	1,4	+ 14,1 %	+ 0,2
Autres	1,6	1,6	+ 7,6 %	+ 0,0
TOTAL	8,6	9,7	+ 13,5 %	+ 1,1

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 155 millions du .COM). Les variations sont assez faibles en valeur absolue, mais elles ont été significatives en pourcentages notamment pour le .CO qui représente à lui seul 50 % de la variation nette.

Asie-Pacifique	Stock (millions)		Var. (%)	Var. (M)
	2019	2020	2020	2020
.IN (Inde)	2,1	2,4	+12,6 %	+ 0,3
.IR (Iran)	1,2	1,4	+19,8 %	+ 0,2
.ID (Indonésie)	0,4	0,5	+38,4 %	+ 0,1
.LA (Laos)	0,1	0,2	+342,7 %	+ 0,1
.TW (Taïwan)	3,1	1,5	-53,1 %	- 1,6
.CN (Chine)	25,9	24,2	-6,6 %	- 1,7
Autres	10,9	10,8	-1,0 %	- 0,1
TOTAL	43,7	41,0	- 5,4 %	- 2,7

Le ccTLD pesant le plus lourd en Asie-Pacifique est le .CN (Chine) dont les variations, positives ou négatives selon les années, dopent ou dégradent les performances de la région. C'est ce qui s'est de nouveau produit en 2020 avec une perte de 1,7 million de noms, qui représente près des 2/3 de la variation régionale. Le .TW a perdu presque autant de noms que le .CN en valeur absolue, ce qui à son échelle représente plus de la moitié de son stock.

Notons les bonnes performances des autres ccTLD mentionnés : .IN, .IR mais aussi .LA qui est un « quasi-gTLD » puisqu'étant commercialisé comme le TLD de « Los Angeles ».

Europe	Stock (millions)		Var. (%)	Var. (M)
	2019	2020	2020	2020
.DE (Allemagne)	16,3	16,7	+2,3 %	+ 0,4
.FR (France)	3,4	3,7	+7,0 %	+ 0,3
.NL (Pays-bas)	5,9	6,1	+3,3 %	+ 0,2
.IT (Italie)	3,2	3,4	+4,2 %	+ 0,2
.PT (Portugal)	1,2	1,3	+11,0 %	+ 0,1
.CH (Suisse)	2,3	2,4	+5,0 %	+ 0,1
.UK (Royaume-Uni)	13,0	10,9	-16,8 %	- 2,1
Autres	27,7	28,2	+1,8 %	+ 0,5
TOTAL	73,0	72,7	- 0,5 %	- 0,3

La région Europe est celle qui comprend le plus de ccTLD à forts volumes. Ses 2 « leaders » sont le .DE (Allemagne) et le .UK (Royaume-Uni), mais en termes de variations c'est surtout le

.UK qui a été significatif en 2020 avec une perte de 2,1 millions de noms. Cette extension est la seule à perdre du stock parmi les « leaders » mentionnés.

De toutes ces données il résulte que la performance globale est trompeuse, les bonnes performances de la plupart des ccTLD étant écrasées par les pertes des .CN, .TW et .UK. Au global, les ccTLD ont plutôt bien supporté le Covid en 2020, quand ils n'ont pas bénéficié de ses conséquences en termes de transition numérique. Reste à savoir si la prolongation de la crise sanitaire ne finira pas par peser lourdement sur les renouvellements et sur les créations une fois que la transition numérique aura perdu de sa dynamique.

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 2020	% 2020	% 2019
1 million ou plus	1	3	7	16	2	29	12 %	11 %
500 001 à 1 million	1	1	2	7	-	11	5 %	4 %
100 001 à 500 000	1	2	13	12	-	28	12 %	11 %
50 001 à 100 000	3	3	7	3	-	16	6 %	6 %
25 001 à 50 000	3	4	5	3	-	15	5 %	5 %
10 001 à 25 000	7	6	7	6	-	26	11 %	11 %
5 001 à 10 000	11	7	7	3	2	30	12 %	12 %
5 000 ou moins	28	22	28	7	1	86	36 %	39 %
TOTAL	55	48	76	57	5	241		

Ventilation des ccTLD par tranches de volume

Ce tableau met en évidence l'inégalité entre les régions, l'Europe représentant 50 % des ccTLD de plus de 1 million de noms (16 sur 29) et seulement 8 % des ccTLD de moins de 5 000 noms (7 sur 86).

Effet de la croissance générale (venant conforter le fait que les variations négatives sont le fait d'une poignée de grands ccTLD), les parts des différentes tranches ont évolué favorablement depuis 2019, la plus faible tranche (5 000 noms ou moins) perdant 3 points et les trois plus importantes (100 000 noms et plus) gagnant chacune 1 point.

Nous reviendrons ci-dessous sur la répartition des noms de domaine dans le monde en apportant des éléments d'explicitation.

5.3. Poids des quasi-TLD 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 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 2020.

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), 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	2020
ccTLD	Stock	113,8	117,3	121,7	127,5	124,9
	<i>Variation</i>	7,5	3,5	4,4	5,8	- 2,6
	<i>Var. (%)</i>	7%	3%	4%	5%	- 2%
Quasi-gTLD	Stock	4,5	4,6	4,5	4,6	5,4
	<i>Variation</i>	0,4	0,1	-0,1	0,1	0,8
	<i>Var. (%)</i>	11%	1%	-1%	3%	17%
Penny ccTLD	Stock	22,9	24,9	31,3	48,6	41,2
	<i>Variation</i>	-7,7	2,0	6,4	17,3	- 7,4
	<i>Var. (%)</i>	-25%	9%	26%	55%	- 15%
TOTAL	Stock	141,2	146,7	157,5	180,6	171,5
	<i>Variation</i>	0,1	5,6	10,8	23,1	- 9,2
	<i>Var. (%)</i>	0%	4%	7%	15%	- 5%

L'année 2020 a vu l'explosion des quasi-gTLD avec une croissance de 17 % contre - 2 % pour les ccTLD « classiques » et - 15 % pour les Penny ccTLD. Nous avons vu ci-dessus que les .CO, .LA et .IO ont particulièrement bien marché en 2020. Peut-être faut-il y voir une stratégie de certains domainers qui les ont privilégiés par rapport aux Penny ccTLD, contrairement à ce qui avait pu être constaté en 2019. Il existe donc des mouvements de « balancier » entre les différentes extensions, selon les circonstances dont les grands domainers cherchent à tirer profit.

Les « Penny ccTLD » se rencontrent seulement en Afrique et en Asie-Pacifique, comme le montre le tableau ci-dessous. Les chiffres indiquent qu'en 2020 les Penny TLD africains ont proportionnellement plus souffert que leurs homologues d'Asie-Pacifique, mais la volatilité étant grande sur ce segment, il serait inutile d'en tirer des pronostics pour 2021.

Données	Stock (millions)			Variations (%)		Proportions (%)			
	2018	2019	2020	2019	2020	2018	2019	2020	20/19
« Penny » ccTLD									
Afrique	8,3	19,6	15,0	135 %	- 23 %	27 %	40 %	36 %	- 4
Asie-Pacifique	23,0	29,0	26,2	26 %	- 10 %	73 %	60 %	64 %	+ 4
TOTAL	31,3	48,6	41,2	55 %	- 15 %				

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

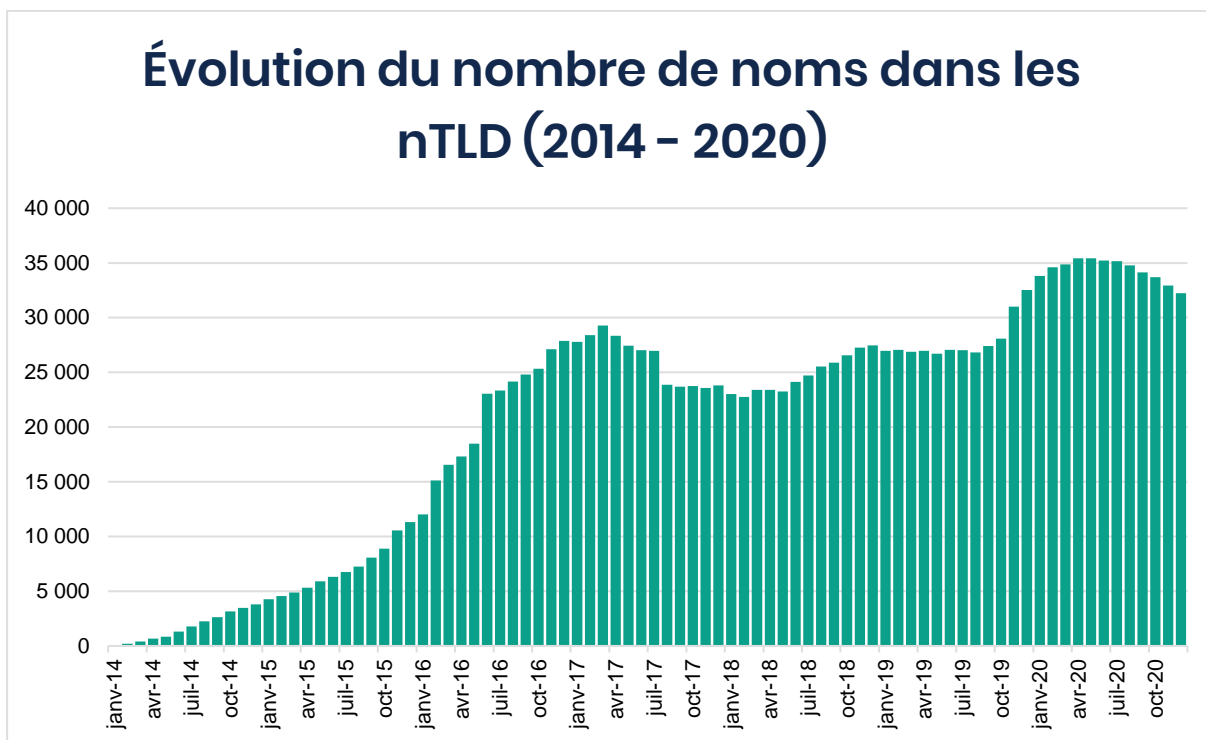
Rappelons que les « nouvelles extensions » n'ont souvent en commun que le fait d'être nouvelles... depuis 2012. Ceci ne suffit plus à les qualifier car cette caractéristique disparaît avec le temps (et elle disparaîtra définitivement au moment du prochain round ICANN).

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. Mais ce mouvement s'est interrompu en 2020 avec un plus haut en avril / mai à 35 millions de noms. La décroissance s'est accélérée à partir d'octobre avec le début de la « purge » du .ICU. A la fin 2020, le nombre de nTLD était sensiblement identique à celui du début de l'année. Il correspondait aussi à la tendance de long terme initiée en 2014 / 2015 et rattrapée en octobre 2019 après les soubresauts consécutifs aux vagues de dépôts massifs de 2016 et début 2017.



Aux fortes vagues de créations succèdent en effet 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.

Le fait que le stock global de nTLD « colle » à une tendance linéaire de long terme reste toutefois 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 (huit) mais les volumes enregistrés en font un segment à part entière, proche des génériques.

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. <https://ntldstats.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 montre que la typologie employée est aujourd'hui pertinente. Mais celle-ci reste évolutive. Sans doute les familles de nTLD vont 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	
	2019	2020	Var. abs	Var.	2019	2020	Var.	% M. 2020	% M. 2019
Génériques	24 988	24 317	- 671	- 3 %	16 006	13 425	- 16 %	44 %	41 %
Géographiques	806	867	+ 61	+ 8 %	162	234	+ 45 %	79 %	87 %
Marques ouverts	6 647	6 932	+ 285	+ 4 %	5 765	3 519	- 39 %	51 %	85 %
Communautaires	50	57	+ 7	13 %	3	3	- 4 %	(**)	71 %
Marques	49	52	+ 3	+ 6 %	10	20 (*)	+ 97%	65 %	88 %
TOTAL	32 539	32 224	- 315	- 1 %	21 946	17 201	- 22 %	46 %	44 %

(*) Données ICANN retraitées pour éliminer des anomalies manifestes.

(**) Données ICANN manifestement anormales (le nombre de noms maintenus est supérieur au stock de début de période).

Les chiffres des Communautaires présentant des anomalies, nous ne pouvons pas les commenter. En effet, si l'on retire les créations déclarées (3 000) du stock de fin d'année (57 000) on obtient 54 000, soit 4 000 de plus que le stock officiel à fin 2019. Compte-tenu des inévitables suppressions estimées à 15 000 (50 x 30 % avec un taux de maintenance constant de 70 %), le chiffre réel des créations a dû s'établir aux alentours de 22 000 (50-15+22 = 57), mais nous ne pouvons en être certains.

Il est regrettable que l'ICANN ne mène aucune vérification sur la cohérence des données qui lui sont envoyées, et ceci est d'autant plus surprenant qu'une partie de ses revenus est calculée à partir du nombre de transactions (créations, renouvellements, etc.). En l'espèce, sur la base arrondie de 20 cents par créations, elle a potentiellement « perdu » 22 000 - 4 000 = 18 000*0,2 = 3 600 \$.

Les TLD géographiques enregistrent une croissance de 8 % de leur stock, correspondant à une augmentation des créations de 45 % assortie d'une dégradation de leur taux de maintenance qui perd 8 points. Tout se passe comme s'ils avaient bénéficié des effets de l'accélération de la transition numérique, tout en perdant en même temps beaucoup de

noms peut-être déposés à titre défensifs ou dans le cadre d'opérations de domaining. Si cette hypothèse est juste, leurs bases sont plus solides aujourd'hui qu'il y a un an.

Les Génériques ont perdu 671 000 noms, ce qui représente une baisse modérée en pourcentage de leur stock. Ce solde net est essentiellement lié aux pertes des .TOP (- 1,6 million de noms), .VIP (- 360 000), .CLUB (- 328 000), .SITE (- 281 000), .LIVE (- 276 000), .GDN (- 198 000), .LT (- 147 000) compensées par les gains des .MONSTER (+ 107 000), .SHOP (+ 131 000), .BUZZ (+ 145 000), .STORE (+ 182 000), .WANG (+ 329 000), .ONLINE (+437 000) et .XYZ (+ 561 000).

Cette liste montre que les variations peuvent être de grande ampleur dans les deux sens, et qu'en 2020 certains nTLD liés à des activités de e-commerce ont particulièrement eu le vent en poupe. Si les créations ont perdu 16 %, le Taux de maintenance s'est amélioré de 3 points.

Les .MARQUE ont vu leurs créations presque doubler, mais dans le même temps leur Taux de maintenance perdait 23 points. Ces évolutions sont si brutales qu'on ne peut savoir s'il s'agit d'une véritable tendance (rationalisation des portefeuilles et positionnement sur de nouveaux services en ligne) ou simplement d'un effet de bord induit par des données erronées comme dans le cas des Communautaires.

Les .MARQUE ouverts comptent parmi eux le fameux .ICU, ce qui explique l'effondrement apparent de leurs créations (-39 %) alors qu'en réalité il s'agit surtout des créations du .ICU. En revanche, la progression de leur stock de 4 % n'est pas due au .ICU qui est presque à l'équilibre sur 2020 (- 20 000 noms), mais à la conjonction de performances en sens contraires, dont les plus significatives ont été celles des .FUN (- 295 000 noms) et .APP (+ 256 000 noms). L'écroulement du .ICU s'étant poursuivi au début 2021, la performance de ce segment sera vraisemblablement mauvaise cette année.

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

	Nombre en					Variations (solde net)			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Communautaires	12	12	12	12	12	-	-	-	-
Géographiques	61	63	63	62	62	+ 2	-	- 1	-
Génériques	480	490	500	502	505	+ 10	+ 10	+ 2	+ 3
Marques	593	623	615	592	580	+ 30	- 8	- 23	- 12
Marques ouverts	9	9	9	9	9	-	-	-	-
TOTAL	1155	1197	1199	1177	1168	42	2	- 22	- 9

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 généralement des .MARQUE abandonnés par leurs titulaires. Ce phénomène s'est poursuivi en 2020 avec une perte de 12 .MARQUE.

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.

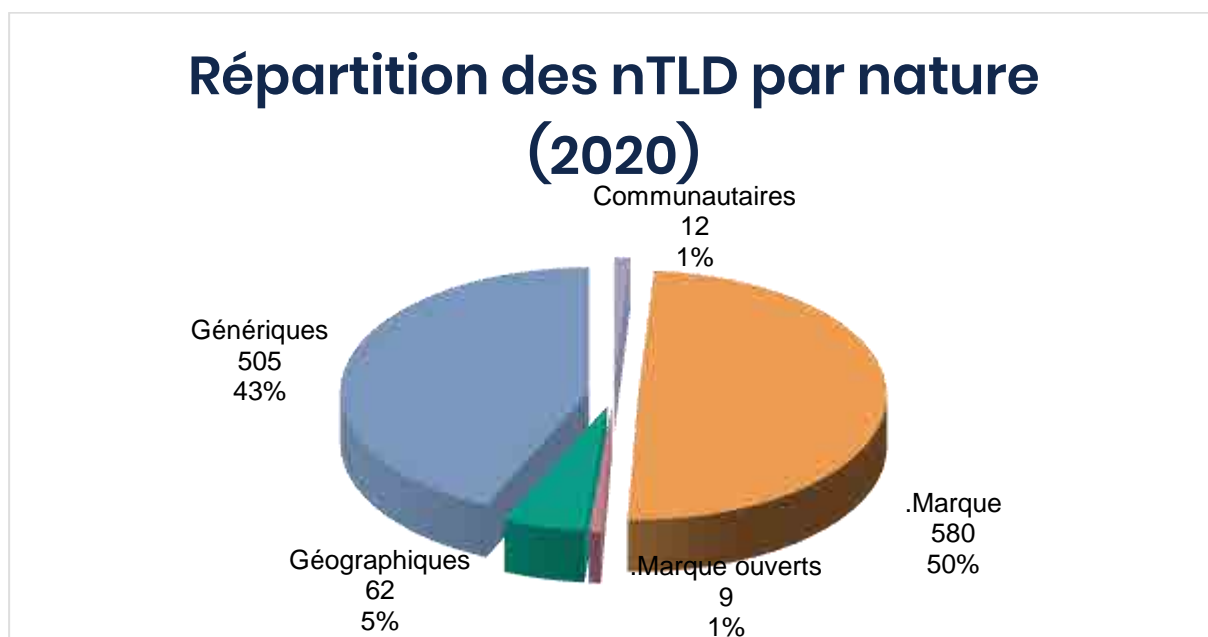
Les « + 3 » constatés sur les Génériques peuvent concerner des .MARQUE reconvertis en Génériques ou simplement des extensions qui avaient zéro noms en portefeuille au 31/12/19 et qui en avaient au moins un au 31/12/20.

La tendance à la transformation de .MARQUE en Génériques devrait se poursuivre, pour 2 raisons :

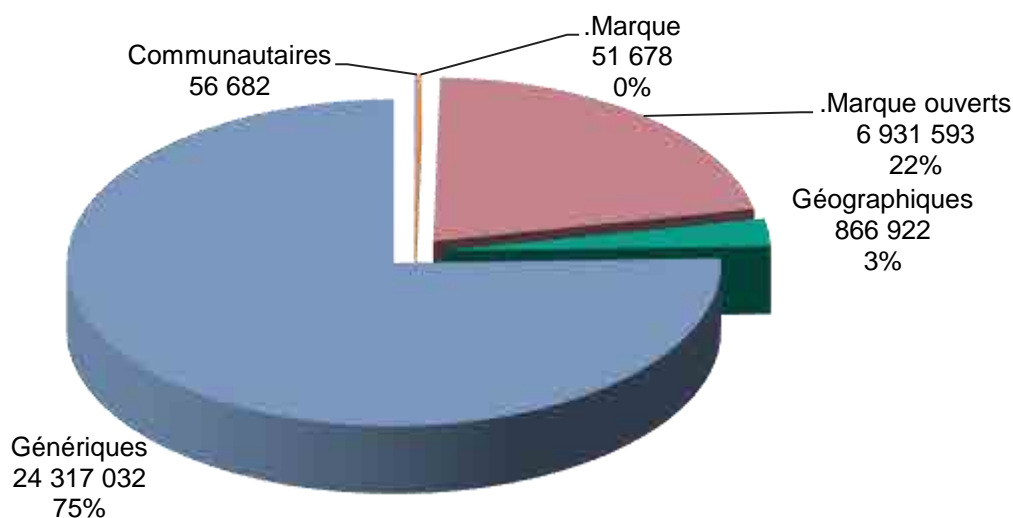
- d'une part, la proportion de .MARQUE encore inutilisés est assez importante, ce qui offre des perspectives de rachats / reconversion pour un certain nombre, tandis que d'autres seront purement et simplement abandonnés. Les premiers mois de 2020 ont d'ailleurs déjà vu plusieurs cas de ce genre ;
- d'autre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

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 505 TLD (43 % du total) les Génériques pèsent 75 % des noms déposés ; avec 580 TLD (50 % du total) les .MARQUE ne représentent qu'un pourcentage marginal des noms déposés. A l'inverse, les neuf « .MARQUE ouverts » pèsent 22 % du stock total.



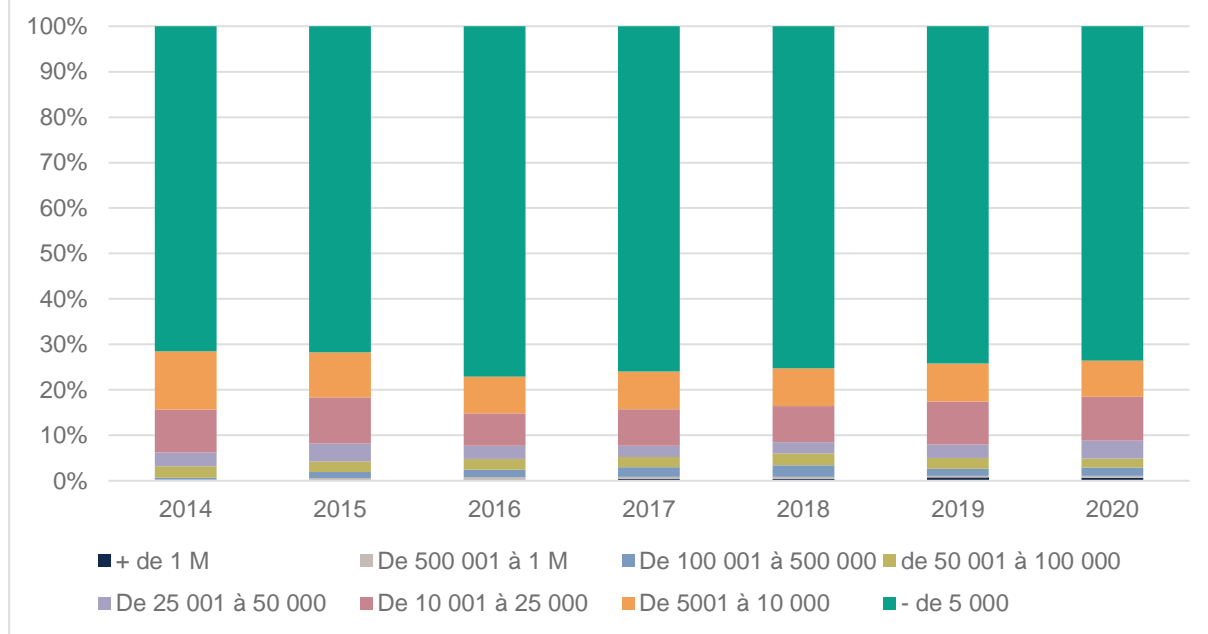
Répartition des nTLD par volume (2020)



Ces deux 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 plus de 70 % 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 (2014-2020)



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 minimum 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	%	2019
1 million ou plus	-	-	7	1	-	8	1%	1%
500 001 à 1 million	-	-	4	1	-	5	0%	0%
100 001 à 500 000	-	1	17	3	-	21	2%	2%
50 001 à 100 000	-	2	18	3	-	23	2%	2%
25 001 à 50 000	1	4	41	-	-	46	4%	3%
10 001 à 25 000	-	18	94	1	-	113	10%	9%
5 001 à 10 000	-	12	79	-	2	93	8%	8%
5 000 ou moins	11	25	245	-	578	859	74%	74%
TOTAL	12	62	505	9	580	1168		
% - de 10 000 noms	92%	60%	64%	0%	100%	82%		
% - Rappel 2019	<i>92%</i>	<i>60%</i>	<i>66%</i>	<i>0%</i>	<i>100%</i>	<i>83%</i>		

**Ventilation des nLD par nature et par tranches de volume au 31/12/20
(nTLD ayant au moins 1 nom en stock)**

En excluant les .MARQUE qui suivent des logiques et des objectifs très différents, on obtient 281 TLD de moins de 5 000 noms (soit 48 % des TLD hors .MARQUE contre 49 % en 2019 et 50 % en 2018) et 372 TLD de moins de 10 000 noms (63 % des TLD hors .MARQUE contre 65 % en 2019 et 66 % en 2018).

La situation s'améliore donc avec le temps, mais plus de 60 % des nTLD hors .MARQUE restent financièrement fragiles. C'est ce qui explique le mouvement de concentration, qui a été notamment marqué fin 2020 et début 2021 avec les rachats successifs d'Afilias par Donuts et de Donuts par Ethos Capital. D'un côté, les petits registres ne parviennent que difficilement à équilibrer leurs comptes. De l'autre, les détenteurs de grands portefeuilles de nTLD peuvent faire jouer les économies d'échelle et abaisser significativement leurs coûts de fonctionnement, clé de la survie.

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 en 2019, 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 maintenance par segments

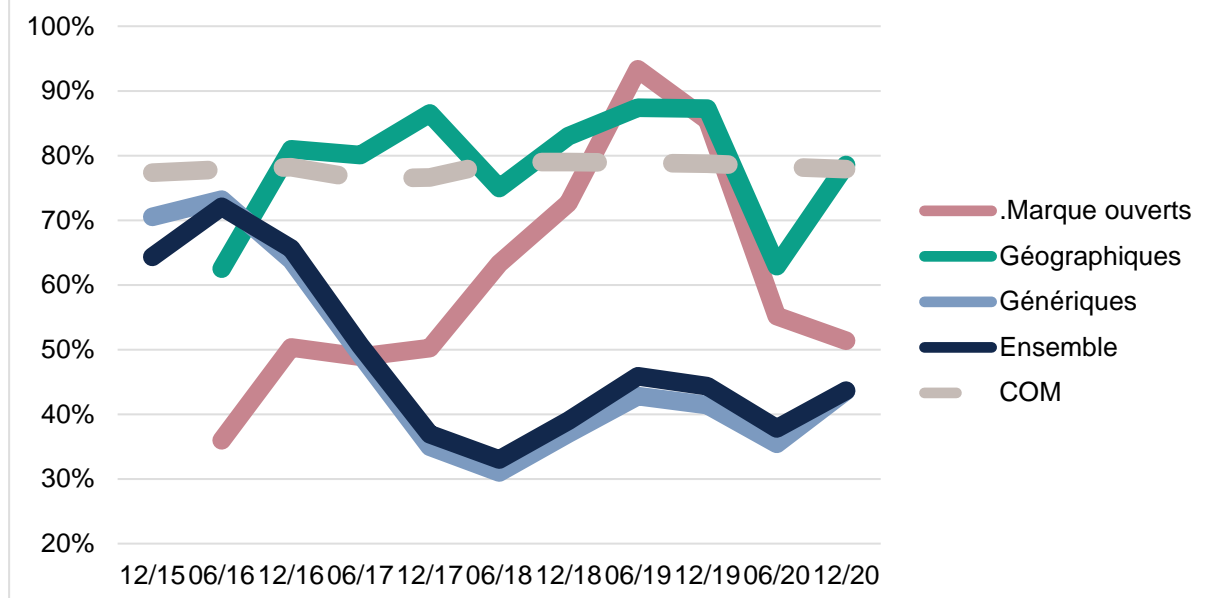
Les taux de maintenance sont un élément clé pour analyser le succès d'un TLD et ses chances de pérennité, et ceci d'autant plus qu'un nombre croissant de nTLD repose sur ce paramètre plus que sur ses créations pour assurer sa survie.

Sans surprise, nous pouvons constater que le taux des Génériques est le plus bas, quoiqu'en augmentation (de 40 % en 2019 à 44 % en 2020). Mais ce taux reste une moyenne.

Le taux des .MARQUE ouverts est en forte dégradation en 2020 (de 87 % en 2019 à 50 %) du fait de l'arrivée à échéance des noms déposés les années précédentes (le .ICU n'est pas le seul à avoir connu des vagues de dépôts).

Les Géographiques, après avoir connu un 1^{er} semestre très difficile (chute du Taux de maintenance à 63 %) ont redressé la barre à la fin de l'année, mais restent à un niveau inférieur à celui de 2019.

Évolution des taux de maintenance par segment (2015-2020)



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

Les différents segments de nTLD présentent donc des dynamiques fortement contrastées. A 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 en général plus 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 ?

6.6. Le phénomène des « Penny nTLD »

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.

Ce phénomène existe aussi dans les nTLD et nous avons renouvelé en 2020 l'étude réalisée en 2019 pour essayer d'isoler ceux des nTLD qui correspondraient le plus à ce profil. L'objectif est de continuer à quantifier le phénomène mais aussi de savoir si la composition de cette catégorie est stable dans le temps ou si elle varie d'une année sur l'autre.

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 31/12/20 (lancés avant le 31/12/17 et existant encore au 31/12/20) afin d'éviter autant que possible des « effets de bord » liés aux phases d'ouverture, qui voient habituellement des taux de création¹ importants assortis de taux de maintenance² 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 2020/2021 (et pour ce qu'il est possible d'en savoir aujourd'hui, cette proportion est très basse). 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 31/12/17. 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.

Les seuils pertinents pour qualifier la situation d'une extension ont été définis par l'analyse quantitative menée en 2019 sur l'ensemble des nTLD correspondant à nos critères. Nous les avons gardés en 2020 afin de permettre des comparaisons dans le temps.

6.6.1. 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, 73 % des Géographiques ont un Taux de maintenance supérieur ou égal à 76 %, contre

¹ Taux de création : somme des créations des 12 derniers mois / stock

² Taux de maintenance : (Stock – créations des 12 derniers mois) / Stock 12 mois auparavant

seulement 43 % 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).

Tranches de taux	% COM M	% Géo	% GEN	% M-O	Total	%	% 2019
86 % et plus	1	27	50	-	78	16 %	11 %
76 % à 85 %	5	11	132	-	148	31 %	32 %
66 % à 75 %	-	7	150	2	159	33 %	33 %
51 % à 65 %	-	4	50	-	54	11 %	13 %
50 % et moins	-	3	40	1	44	9 %	11 %
	6	52	422	3	483		

Ventilation des TLD génériques (Legacy et nTLD) par Taux de maintenance nTLD hors .MARQUE ayant eu plus de 200 noms en stock au 31/12/17

L'amélioration globale du Taux de maintenance se reflète dans les pondérations des différentes tranches de taux : 47 % des nTLD se situaient entre 76 % et 100 % en 2020, contre 43 % en 2019.

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 se trouvent parmi les 44 extensions de cette dernière catégorie.

6.6.2. 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.

Tranches de taux	% COM M	% Géo	% GEN	% M-O	Total	%	% 2019
51 % et plus	-	1	50	1	52	11 %	9 %
36 % à 50 %	-	2	104	1	107	22 %	16 %
26 % à 35 %	-	2	121	1	124	25 %	26 %
16 % à 25 %	5	24	84	-	113	24 %	28 %
15 % et moins	1	23	63	-	87	18 %	22 %
TOTAL	6	52	422	3	483		

Ventilation des TLD génériques (Legacy et nTLD) par Taux de création nTLD hors .MARQUE ayant eu plus de 200 noms en stock au 31/12/17

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.

Nos Penny nTLD se situent donc parmi les 52 extensions ayant un taux de création supérieur à 51 %.

6.6.3. Identification des Penny nTLD de 2020

Les extensions low-cost se retrouvent 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).

Tx M / Tx Cr.	15% et -	16-25%	26-35%	36-50%	51% et +	Total	%
86 % et plus	47	20	4	2	5	78	16 %
76 % à 85 %	30	47	46	22	3	148	31 %
66 % à 75 %	6	36	58	46	13	159	33 %
51 % à 65 %	1	5	14	24	10	54	11 %
50 % et moins	3	5	2	13	21	44	9 %
TOTAL	87	113	124	107	52	483	
%	22%	28%	26%	16%	9%		

Ventilation des TLD génériques (Legacy et nTLD) par Taux de création nTLD hors .MARQUE ayant eu plus de 200 noms en stock au 31/12/17
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 3 extensions répondent à cette double exigence (contre 7 en 2019), soit moins de 1 % du total.

On relève encore un phénomène visuel intéressant, déjà constaté en 2019 : 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. À 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. Un 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 (Géo, Génériques, etc.) il est possible de se faire une idée assez juste de la position stratégique d'une extension.

En 2020, les circonstances ont « dopé » les taux de création si brutalement que les nTLD n'ont pas eu le temps de changer de catégories de taux de maintenance compte-tenu du décalage habituel d'un an entre variations des créations et variations des suppressions. Ceci crée des catégories « à risque » puisqu'instables : les 46 nTLD affichant un taux de création de 26 à 35 % et un taux de maintenance de 76 % à 85 %, et les 46 autres affichant un

taux de création de 36 à 50 % et un taux de maintenance de 66 % à 75 %, devraient en théorie retrouver la « diagonale » en 2021, vraisemblablement par le double effet d'une baisse de leurs taux de création et de maintenance.

Quels sont les volumes de noms concernés par chaque catégorie ?

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	%	% 2019
86 % et plus	385	132	1 381	15	221	2 134	8 %	2 %
76 % à 85 %	258	422	462	402	169	1 713	7 %	6 %
66 % à 75 %	13	314	984	949	282	2 542	10 %	17 %
51 % à 65 %	5	23	428	922	1 167	2 545	10 %	10 %
50 % et moins	61	9	51	1 323	14 998	16 442	65 %	65 %
TOTAL	722	900	3 306	3 611	16 837	25 376		
%	3 %	4 %	13 %	14 %	66 %			
% 2019	5 %	6 %	7 %	9 %	74 %			

Ventilation des TLD génériques (Legacy et nTLD) par Taux de création nTLD hors .MARQUE ayant eu plus de 200 noms en stock au 31/12/17
Abscisses : Taux de Création ; ordonnées : taux de Maintenance

Le total des noms déposés est ici de 25 millions pour un total général des nTLD de 32,2. 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 7,2 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 0,2 % du total étudié. Quant aux deux catégories mentionnées ci-dessus comme étant susceptibles de connaître un « ajustement » en 2021, elles concernent environ 1,4 millions de noms soit 5 % du total.

Sans surprise, la catégorie des Penny TLD est celle qui contient le plus de noms : 15 millions soit 60 % des noms déposés dans les nTLD sélectionnés, et 48 % de l'ensemble des noms déposés dans des nTLD.

Ceci implique que 25 % environ (48 % x 50 % de taux de maintenance) 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. Une poignée d'extensions conditionne ces variations de grande ampleur, et notre étude permet de l'isoler.

En apparence, le nombre de nTLD classables dans la catégorie des Penny TLD change peu – 21 en 2020 contre 20 en 2019. Mais ce ne sont pas les mêmes.

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 TLD en 2019

ACCOUNTANT	INK	ONLINE	TOKYO	WORLD
BID	KIM	PRESS	UNO	
CASA	LIFE	RECIPES	VIP	
DEGREE	LINK	RED	VOTING	
FEEDBACK	LTDA	STORE	WEDDING	

Liste des nTLD pouvant être considérés comme des Penny TLD en 2020

La comparaison des deux listes montre qu'il est impossible de classer définitivement un nTLD dans la catégorie des Penny TLD, qui connaît une forte volatilité intrinsèque. Sur les 20 nTLD entrant dans cette catégorie en 2019, seuls 5 (soit 20 %) s'y retrouvent encore en 2020 : les .KIM, .ONLINE, .PRESS, .STORE, .WEDDING. A l'inverse, sur les 21 de 2020, 16 (76%) sont de nouveaux venus.

Ce classement n'est donc 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 a 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.

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 maintenir dans cette édition 2020 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.

6.6.4. 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.

6.6.5. 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 bénéfices s'expriment en termes de contribution aux stratégies digitales 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	Élevé
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.

6.6.6. 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.

6.6.7. TLD exclusifs versus TLD de masse

Ce sont deux 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.

6.6.8. 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.

6.6.9. 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.

6.6.10. 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.

6.6.11. 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.

6.7. 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 ce sont leurs variations qui conditionnent celles de tout le segment.

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

Ces leaders sont en grande partie des TLD commercialisés selon des stratégies marketing agressives, sinon « low-cost », ce qui explique que certains se soient effondrés après avoir dépassé les 500 000 noms. Ces cas sont intéressants à suivre pour identifier d'éventuelles stratégies de « reconquête » du terrain perdu.

Le tableau ci-dessous met ainsi en exergue que les 19 extensions sélectionnées représentaient à elles seules 70 % des noms déposés dans les 1168 nTLD au 31/12/20, et 72 % des noms créés au cours de l'année écoulée (contre 83 % en 2019, en l'absence « d'effet .ICU » sur les créations).

Les stocks des deux catégories, panel et hors panel, ont connu des évolutions distinctes en 2020. Tandis que les « leaders » perdaient 5 % (notamment à cause du .TOP), les autres nTLD gagnaient 11 % en stock. Le contraste est encore plus marqué pour les créations, avec respectivement - 29 % et +36 %. Mais une autre différence notable peut être constatée au niveau du Taux de Maintenance : 40 % pour les « Leaders » contre 54 % pour les nTLD hors panel, qui semblent beaucoup plus stables.

	Stocks (milliers)				Créations (milliers)			%Maintenance	
	2019	2020	Var. abs.	Var.	2019	2020	Var.	2019	2020
.ICU	4 923	4 904	- 19	- 0 %	4 608	2 695	- 42 %	-	45 %
.XYZ	2 930	3 481	561	19 %	2 086	2 624	26 %	36 %	29 %
.TOP	3 733	2 166	- 1 567	- 42 %	3 043	1 240	- 59 %	17 %	25 %
.ONLINE	1 458	1 895	437	30 %	916	1 300	42 %	47 %	41 %
.SITE	2 036	1 755	- 281	- 14 %	1 569	1 152	- 27 %	49 %	30 %
.WANG	1 046	1 374	328	31 %	952	382	- 60 %	60 %	95 %
.CLUB	1 579	1 250	- 329	- 21 %	1 041	688	- 34 %	32 %	36 %
.VIP	1 421	1 061	- 360	- 25 %	847	417	- 51 %	67 %	45 %
.APP	743	1 000	257	35 %	382	253	- 34 %	100 %	100 %
.SHOP	690	821	131	19 %	472	563	19 %	33 %	37 %
.WORK	677	709	32	5 %	502	443	- 12 %	33 %	39 %
.BUZZ	431	576	145	34 %	412	325	- 21 %	-	58 %
.STORE	348	530	182	53 %	245	362	48 %	-	48 %
.LIVE	730	453	- 277	- 38 %	609	291	- 52 %	45 %	22 %
.FUN	586	290	- 291	- 50 %	504	190	- 62 %	39 %	17 %
.LTD	266	119	- 147	- 55 %	45	49	10 %	35 %	26 %
.WIN	80	69	- 11	- 14 %	12	18	47 %	15 %	64 %
.BID	28	20	- 8	- 30 %	6	6	1 %	9 %	48 %
.LOAN	24	8	- 16	- 66 %	3	3	17 %	1 %	21 %
Total Top 500K	23 717	22 480	- 1 237	- 5 %	18 253	13 002	- 29 %	32 %	40 %
Autres	8 822	9 744	922	11 %	3 694	5 021	36 %	52 %	54 %
Ens. nTLD	32 539	32 224	315	1 %	21 947	18 023	- 18 %	39 %	44 %
% Top 500 K / ens. nTLD	73 %	70 %	-		83%	72 %			

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 2020 : .BUZZ, .STORE

Les 19 « Leaders » seraient-ils l'arbre qui cache la forêt ? Mais eux-mêmes ne constituent pas un tout homogène. Comme le montre le tableau, les moyennes restent trompeuses.

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

2 (contre 4 en 2019) sont supérieurs à la moyenne des nTLD en taux de Création (moyenne = 56 %) comme en taux de Maintenance (moyenne = 44 %). 6 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). Huit autres encore ont de bons taux de Création sans doute acquis par des opérations low-cost. Trois 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 .BID .ICU .VIP .WANG .WIN Autres (Hors Panel)	.BUZZ .STORE
Tx de Maintenance < moyenne nTLD	.CLUB .LOAN .LTD	.FUN .LIVE .ONLINE .SHOP .SITE .TOP .WORK .XYZ

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 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 2020

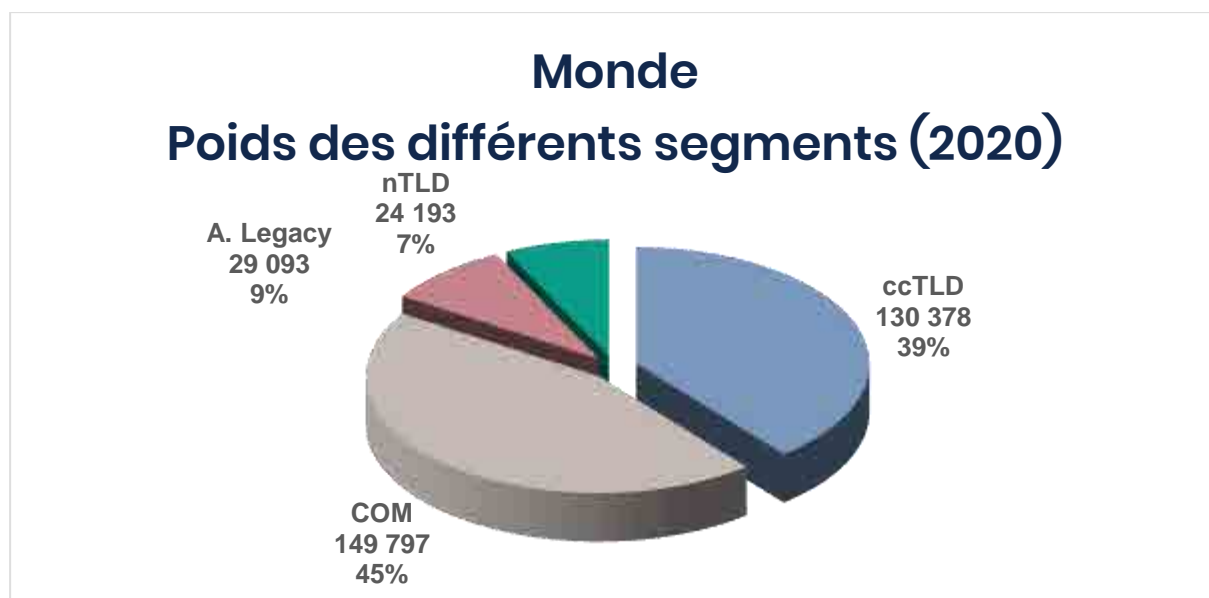
L'analyse de l'évolution des grands segments du marché des noms de domaine, Legacy TLD, ccTLD, nTLD, peut être complétée par l'étude de la répartition des stocks de ces mêmes segments dans les grandes régions du monde³.

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

Nous présentons ici, comme depuis 2018, 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.

7.1. Panorama d'ensemble

En 2020, le .COM était toujours le leader du marché avec 45 % de parts de marché (+ 2 points), suivi par les ccTLD (hors Penny) avec 39 % (- 1 point). Les deux autres segments, les Autres Legacy et les nTLD, représentaient respectivement 9 % et 7 % des noms déposés dans le monde (contre 9% et 8% en 2019).

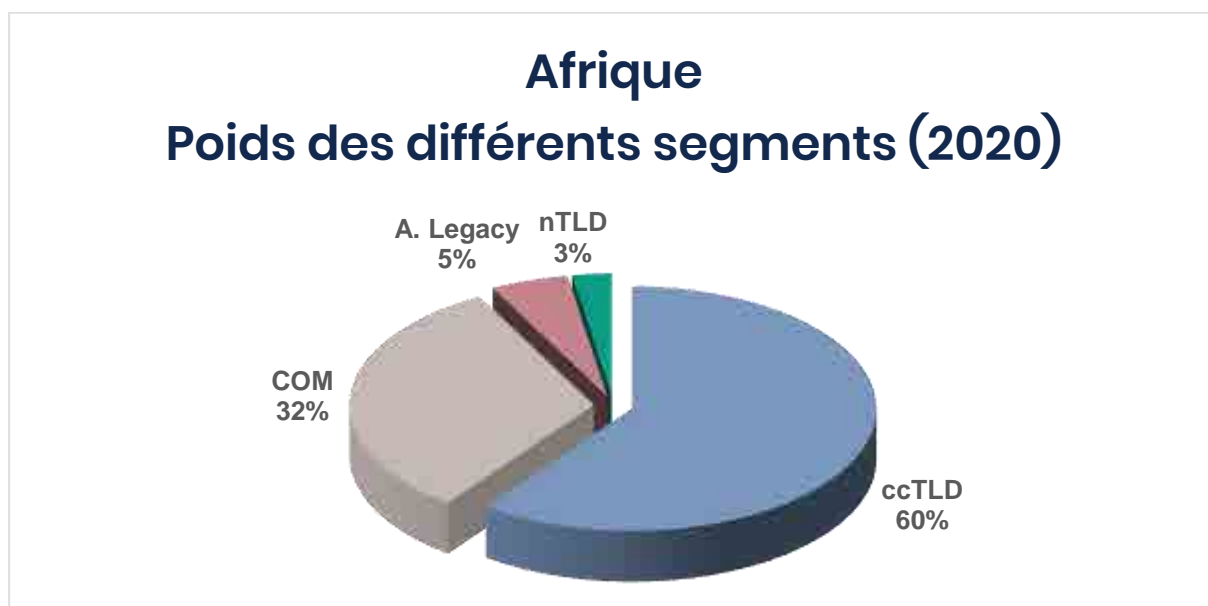


³ Pour les COM, Legacy et nTLD la répartition des noms par régions des titulaires a été estimée grâce aux données fournies par ZookNic.

Comme nous allons le voir, ces données globales cachent des disparités régionales significatives, qui n'ont pas sensiblement évolué par rapport à 2019 car ce sont des caractéristiques structurantes du marché dans chaque région.

7.2. Poids des segments en Afrique

En Afrique, ce sont les ccTLD locaux qui sont leaders, avec 60 % de parts de marché (contre 53 % en 2019), tandis que le .COM ne vient qu'en seconde place avec ses 32 % (contre 38 % en 2019). Les Autres Legacy représentent 5 % (contre 6 % en 2019) et les nTLD restent marginaux avec leurs 3 % (3 % en 2019).

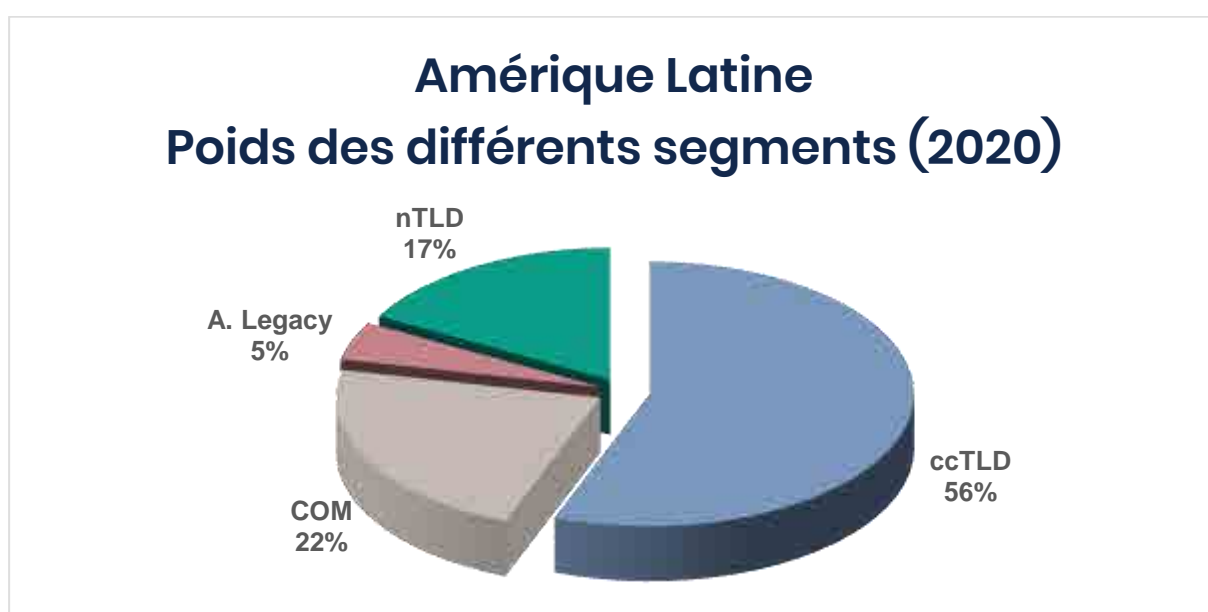


Le .COM a donc particulièrement souffert en 2020 en Afrique, au profit des ccTLD locaux. Ce phénomène se retrouve dans toutes les régions hormis l'Amérique du nord. Il est à mettre en relation avec l'atonie relative des créations du .COM. Mais ce constat appelle aujourd'hui plus de questions qu'il n'offre de réponses : quels facteurs ont-ils pu jouer, à l'échelon mondial, pour conduire les utilisateurs à privilégier leurs ccTLD nationaux plus que le .COM ? Est-ce une interruption ou un ralentissement des campagnes marketing opérées via les registrars locaux, qui aurait suffi à pénaliser le leader mondial ? Si une telle hypothèse était vérifiée, on devrait se demander jusqu'à quel point cette position de leader n'est pas due à des opérations marketing plutôt qu'aux fondamentaux du marché... Le .COM serait-il un colosse aux pieds d'argile ?

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 (56 % en 2019). 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. Le .COM détient une part de marché relativement faible par rapport aux autres régions ou à sa moyenne mondiale, seulement 22 %.

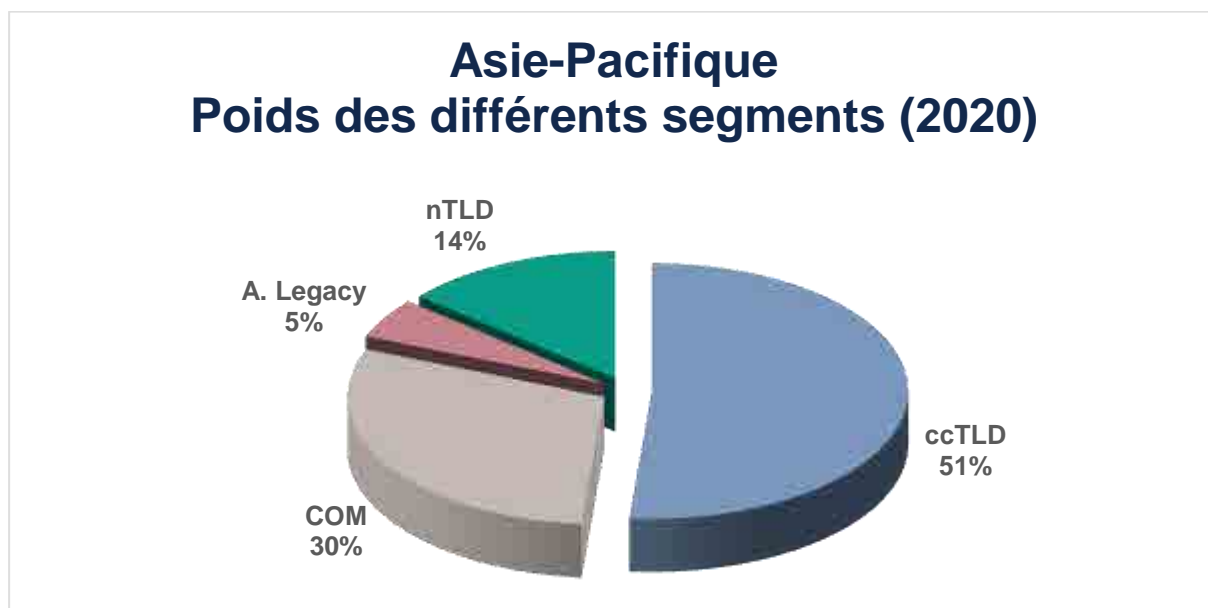
La part modeste des « Autres Legacy » (5 %), proche de celle qu'ils ont en Afrique, montre que les registres et registrars introduisant un biais sont spécifiquement positionnés sur les nTLD.



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 dont les profits sont encaissés par des registres majoritairement situés aux États-Unis.

7.4. Poids des segments en Asie-Pacifique

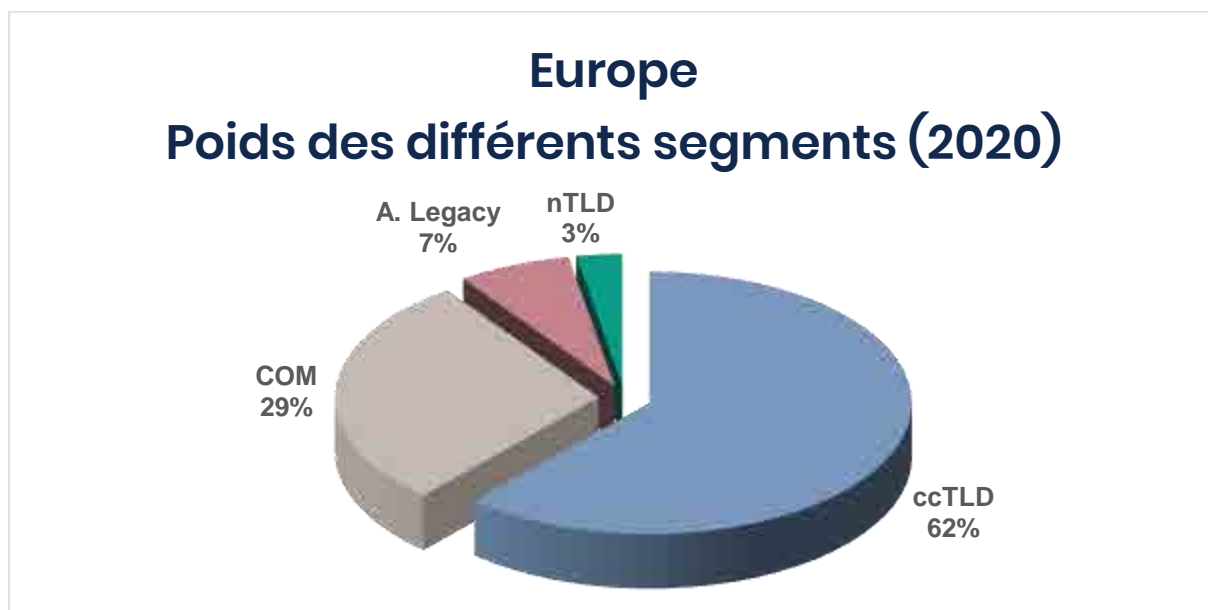
La situation en Asie-Pacifique est à peu de choses près identique à celle de l'Afrique et de l'Amérique latine : ccTLD leaders, mais de manière moins prononcée (51 % de parts de marché), suivis par le .COM (30 % en 2020 contre 27 % en 2019), des Autres Legacy (5 %) et des nTLD (14 % contre 16 % en 2019).



Dans cette région, les évolutions de 2020 sont venues interférer avec la tendance de long terme. Les pertes des .CN et .TW ont affaibli les ccTLD au bénéfice des autres segments et notamment du .COM. Le fait que les nTLD aient eux aussi perdu 2 points de parts de marché reflète le fait que la « purge » du .TOP, entre autres, a principalement concerné des noms déposés par des titulaires situés en Asie-Pacifique.

7.5. Poids des segments en Europe

C'est en Europe que la part des ccTLD est la plus importante, avec 62 % (stable par rapport à 2019). Le .COM gagne légèrement du terrain à 29 % contre 27 % en 2019, et les Autres Legacy restent stables. Les nTLD perdent 1 point.

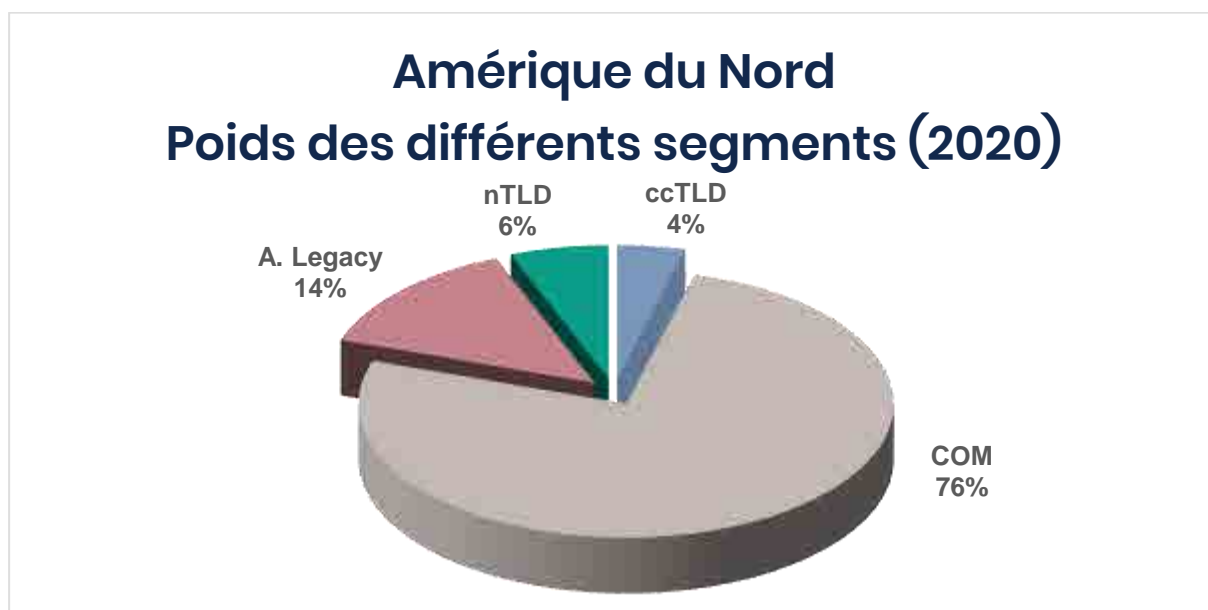


La physionomie du marché européen montre une préférence des utilisateurs de cette région pour leurs ccTLD locaux, le .COM représentant tout de même, à lui seul, le tiers des noms déposés. Mais les Autres Legacy et les nTLD restent marginaux – 10 % à eux deux – et ne paraissent pas près de percer.

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 tout son poids (76 % contre 75 % en 2019) 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).



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 affichent une part de marché de 14 % nettement supérieure à leur poids au niveau mondial. Les nTLD enfin sont à 6 (contre 7 % en 2019).

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. Les parts de marché des grands acteurs américains augmentant (cf. ci-dessous), le biais risque de s'accroître en proportion dans les années à venir.

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 (2020)

	ccTLD (*)	COM	Autres Legacy	nTLD	Total	Total 2019	Var. 2020
Afrique	2 507	1 337	215	108	4 167	3 343	25 %
Amérique Lat. et Car.	9 581	3 857	803	2 913	17 154	15 718	9 %
Asie-Pacifique	40 930	23 613	4 062	11 016	79 622	83 532	- 5 %
Europe	72 670	33 899	8 193	3 327	118 089	117 540	0 %
Amérique du Nord	4 690	87 091	15 820	6 829	114 430	112 533	2 %
TOTAL	130 378	149 797	29 093	24 193	333 461	332 666	0 %
TOTAL 2019	131 755	143 367	29 556	27 988	332 666		
Var. 2020	- 1 %	4 %	- 2 %	- 14 %	0 %		

(*) 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 (2020)

	ccTLD	COM	Autres Legacy	nTLD	Total
Afrique	60 %	32 %	5 %	3 %	100 %
Amérique Latine et Caraïbes	56 %	22 %	5 %	14 %	100 %
Asie-Pacifique	51 %	30 %	5 %	14 %	100 %
Europe	62 %	29 %	7 %	3 %	100 %
Amérique du Nord	4 %	76 %	14 %	6 %	100 %
TOTAL	39 %	45 %	9 %	7 %	
TOTAL 2019	40 %	43 %	9 %	8 %	
Var. (en points)	- 1	+ 2	0	- 1	

Poids des régions dans le total de chaque segment (2020)

	ccTLD	COM	Autres Legacy	nTLD	Total 2020	Total 2019	V. (pts)
Afrique	2 %	1 %	1 %	0 %	1 %	1 %	0
Amérique Lat. et Car.	7 %	3 %	3 %	12 %	5 %	5 %	0
Asie-Pacifique	31 %	16 %	14 %	46 %	24 %	25 %	-1
Europe	56 %	23 %	28 %	14 %	35 %	35 %	0
Amérique du Nord	4 %	58 %	54 %	28 %	34 %	34 %	0
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 2 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 retraitement est nécessaire pour les consolider (tous Legacy 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 combinant les Legacy et les nTLD. Nous étudions plus loin chaque segment.

Total des gTLD	Groupes (*)	Nb ND gérés (***)	% Groupes	% ND gérés	Var stock 19/20
Afrique	11	79	3 %	0 %	+ 14 %
Amérique Latine et C.	16	1 233	4 %	1 %	+ 12 %
Asie-Pacifique	155	45 947	36 %	21 %	- 8 %
Europe	131	26 191	31 %	12 %	+ 5 %
Amérique du Nord	114	142 258	27 %	66 %	+ 6 %
TOTAL	427	215 698			

Répartition des registrars ICANN par régions ICANN au 31/12/20

(*) 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

Les groupes de registrars se répartissent surtout entre l'Asie-Pacifique (36 %), l'Europe (31 %) et l'Amérique du Nord (27 %). Les proportions sont restées quasi-identiques par rapport à 2019. Bien que relativement moins nombreux, les registrars nord-américains pèsent 66 % des noms gérés, contre 21 % 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 30 Groupes gérant 1 million de noms ou plus sont situés en Amérique du nord, 9 en Asie-Pacifique et 8 en Europe.

Volumes	AF	ALAC	AP	EU	NA	Total	% 2020	% 2015	Var. pts
1 million ou plus	-	-	9	8	13	30	7%	6%	+1
500 001 à 1 million	-	-	9	5	9	23	5%	4%	+1
100 001 à 500 000	-	4	26	29	7	66	15%	18%	- 3
50 001 à 100 000	-	2	9	11	12	34	8%	10%	- 2
25 001 à 50 000	1	1	9	22	12	45	10%	10%	0
10 001 à 25 000	-	2	21	12	12	47	11%	14%	- 3
5 001 à 10 000	4	-	18	12	14	48	11%	11%	0
5 000 ou moins	6	7	55	33	35	136	32%	27%	+ 6
TOTAL	11	16	156	132	114	429			
%	3%	4%	36%	31%	27%				

Répartition des Groupes de registrars ICANN par régions ICANN et par volumes au 31/12/20

Ne sont pris en compte que les Groupes ayant au moins 1 nom en stock au 31/12/20

Les acteurs les plus significatifs du marché sont 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 % contre respectivement 30/37 % pour l'Asie Pacifique et 27/35 % pour l'Europe.

La liste des 10 Groupes leaders (Legacy et nTLD confondus) apporte un éclairage complémentaire à ce sujet :

Nom du Groupe	Région ICANN	Pays	Nb NDD (*)		Var.
			2020	2019	20/19
GoDaddy.com, LLC	AN	USA	69,0	66,2	+ 4,2%
eNom, LLC	AN	USA	15,6	15,4	+ 1,2%
Alibaba Cloud Computing (Beijing) Co., Ltd.	AP	Chine	12,4	12,6	- 1,9%
NameCheap, Inc.	AN	USA	11,7	9,5	+ 22,5%
Network Solutions, LLC	AN	USA	10,3	10,2	- 0,5%
Google LLC	AN	USA	5,7	4,2	+ 34,5%
Public Domain Registry	AP	Inde	5,5	5,0	+ 0,5%
NameBright	AN	USA	5,4	5,6	- 4,3%
I&I IONOS SE	EU	Allemagne	4,9	4,9	- 0,1%
GMO Brights Consulting Inc.	AP	Japon	4,8	5,4	- 12,3%
Autres registrars gérant + de 1M de noms	-	-	34,9	36,1	- 3,4%
Autres registrars gérant - de 1M de noms	-	-	35,5	35,2	+ 0,9%
TOTAL 10 « LEADERS »			145,3	139,0	+ 4,5%
TOTAL GENERAL			215,7	210,3	+ 2,6%
% 10 LEADERS			67%	66%	

(*) Nombre de noms gérés en millions

Sur les 10 premiers groupes de registrars mondiaux, 6 sont Américains, 1 Chinois, 1 Indien, 1 Allemand et 1 Japonais.

Le grand leader est GoDaddy avec ses 69 millions de noms en gestion, représentant à lui seul 48 % des Legacy et nTLD confondus. Le second, eNom, est à 16 millions de noms, et seuls les 5 premiers ont plus de 10 millions de noms en stock.

Ces chiffres peuvent être nuancés : par exemple, nous avons déjà indiqué que 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 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.

	Titulaires	Registrars	Delta Reg - Tit
Afrique	1%	0%	- 1
Amérique Latine et C.	4%	1%	- 3
Asie-Pacifique	19%	21%	+ 2
Europe	22%	12%	- 10
Amérique du Nord	54%	66%	+ 12

Poids des régions ICANN dans le stock de noms déposés dans les COM, Autres Legacy et nTLD, en fonction du poids des titulaires et du poids des groupes de registrars

Le tableau ci-dessous montre le différentiel entre la répartition des Legacy et nTLD par région des titulaires et par région des groupes de registrars. Lorsque ce différentiel est négatif comme en Afrique, en Amérique latine et en Europe, cela signifie que les noms sont enregistrés par des titulaires locaux via des groupes de registrars installés dans d'autres régions ICANN. Cela peut être le cas lorsqu'ils passent par des filiales locales consolidées dans le groupe avec le pays de celui-ci, mais aussi quand ils ont recours à des revendeurs travaillant avec lesdits groupes.

La région Asie-Pacifique est légèrement excédentaire, mais c'est surtout la région Amérique du Nord qui draine les noms de domaine déposés dans les autres régions du monde.

Le « déficit » constaté pour l'Europe pourrait en partie expliquer la faiblesse relative des extensions génériques dans cette région. Les grands registrars américains n'y sont pas directement présents, se contentant de dépôts « indirects » via des filiales ou des revendeurs, et les registrars européens, de tailles plus modestes, mettant nettement en valeur les ccTLD.

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.

Performances des registrars par régions

Nous avons calculé les taux de création et taux de maintenance des groupes de registrars agrégés par régions ICANN, afin de mettre en évidence d'éventuelles disparités dans les dynamiques régionales (ceci sous réserve des biais mentionnés plus haut).

	Taux de création			Taux de Maintenance		
	nTLD	Legacy	Ensemble	nTLD	Legacy	Ensemble
Afrique	32%	34%	34%	91%	73%	76%
Amérique Latine et C.	72%	34%	39%	23%	78%	69%
Asie-Pacifique	52%	34%	40%	40%	64%	55%
Europe	47%	18%	22%	64%	84%	81%
Amérique du Nord	57%	23%	26%	53%	81%	79%
Monde	54%	24%	29%	46%	78%	73%

Performances des groupes de registrars par région ICANN d'appartenance

Deux catégories émergent, l'Amérique du Nord et l'Europe d'une part, qui ont un taux de création de 22% à 26% et un taux de maintenance de 79% à 81%, et les trois autres régions d'autre part, qui manifestent une dynamique de création plus forte (34 % à 40 %) avec des taux de maintenance plus faibles (55 % à 76 %).

Le cas le plus saillant est celui de l'Asie-Pacifique où il faut voir l'effet du « domaining de masse » chinois. Mais plus généralement, le clivage s'opère entre des régions développées et ayant commencé à développer leur présence sur internet depuis plusieurs décennies, et des régions en cours de rattrapage, dont les créations sont plus fortes (en valeur relative) avec une volatilité plus importante.

Le dernier tableau s'intéresse à la part des nTLD dans les stocks et les créations (dans les extensions génériques) par régions ICANN. En stocks, la région Asie-Pacifique est celle où la part des nTLD reste la plus forte en 2020, bien qu'ayant perdu 4 points par rapport à 2019. La région Amérique du Nord est celle où la part de marché est la plus faible (9 %). Les créations présentent une physionomie identique en valeurs relatives, l'Asie-Pacifique affichant une proportion de 42 % de nTLD (en perte de 13 points par rapport à 2019). Les autres régions affichent des proportions plus modestes (entre 20 % et 30 %) restant en moyenne deux fois supérieures aux pondérations en stocks.

	PdM stocks			PdM créations		
	2019	2020	Var. (pts)	2019	2020	Var. (pts)
Afrique	17%	20%	+ 3	17%	20%	+ 3
Amérique Latine et C.	16%	12%	- 4	37%	22%	- 15
Asie-Pacifique	36%	32%	- 4	55%	42%	- 13
Europe	13%	14%	+ 1	27%	30%	+ 3
Amérique du Nord	8%	9%	+ 1	18%	20%	+ 2
Monde	15%	15%	-	33%	28%	- 5

Part des nTLD dans les stocks et dans les créations des groupes de registrars, par régions ICANN d'appartenance

S'il n'y avait que les créations, la part de marché des nTLD en stock se développerait donc à grande vitesse. Mais le taux de maintenance assez faible du segment, 44 % contre près de 80 % pour les Legacy, explique la difficulté des nTLD à s'imposer en termes de parts de marché.

7.9. Enseignements

Parmi les enseignements apportés par cette étude 2020 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, Autres et nTLD).
- Pour autant de 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.
- Moteurs du marché en 2019, les nTLD d'une part, la région Asie-Pacifique d'autre part, ont été les plus durement touchés par les circonstances créées par le Covid en 2020.
- Les ccTLD continuent d'être en perte de vitesse au niveau global, mais la plupart ont bénéficié des effets de l'accélération de la transformation numérique, ce qui se reflète dans l'évolution de leurs parts de marché ailleurs qu'en Asie-Pacifique (effet .CN et .TW) et en Europe (effet .UK).
- Les nTLD restent marginaux et perdent du terrain en 2020 au niveau global, tandis que les « Autres Legacy » ne perdent ni de gagnent de parts de marché.
- Le .COM s'avère être le grand gagnant, mais cette performance mérite d'être nuancée : d'une part, il n'a pas pu profiter à fond des effets de l'accélération de la transition numérique sur les créations de noms de domaine ; d'autre part sa progression n'est que relative, dans un contexte où les ccTLD sont pénalisés par trois fortes variations négatives.
- 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. 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. L'année 2020 a vu ce segment et cette région particulièrement touchés, mais ce revers est lié aux circonstances. Il n'est pas certain que la tendance de fond soit réellement remise en question.

Les caractéristiques fondamentales du marché n'évoluent en effet 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 2020 malgré les phénomènes inhabituels liés au COVID.

8. Événements saillants de 2020 et du début 2021

Les mutations du marché observées depuis 2015 se sont poursuivies en 2020, mais en gagnant en intensité par la conjugaison de plusieurs facteurs :

- le Covid bien sûr, mais celui-ci a impacté le marché sans que l'on puisse aujourd'hui savoir s'il a vraiment remis en question les facteurs fondamentaux observés en 2019 ;
- 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 constants en matière d'innovations, articulés autour de quelques axes prometteurs.

8.1. Un marché des TLD toujours actif

Les « mouvements » identifiés en 2020 et au 1^{er} trimestre 2021 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.

8.1.1. Changements de délégataires / registres

- **DotXYZ** acquiert (au moins) 13 nouveaux TLD : **.QUEST**, **.MAKEUP**, **.BEAUTY**, **.HAIR**, **.SKIN**, **.CAR**, **.CARS**, **.AUTO**, **.AUTOS**, **.HOMES**, **.BOATS**, **.YACHTS** et **.MOTORCYCLES**.
- **UNR** (ex-Uniregistry) acquiert les **.TRUST** et **.LLP**.
- **GoDaddy** acquiert le **.CLUB** et le **.DESIGN**.

8.1.2. Opérateurs techniques / back-ends

- **Neustar** récupère la gestion technique des **.BANK** et **.INSURANCE** et conclut un nouveau contrat pour le **.CO (Colombie)**.

- **Verisign** obtient de l'**ICANN** le droit d'augmenter ses tarifs. Ceci pourrait avoir à terme une incidence sur les domainers et sur les autres TLD pouvant afficher un différentiel de prix intéressant.
- **Donuts** transfère tous les nTLD gérés par son back-end sur le cloud d'**Amazon**.
- **IEDR** signe avec **CIRA** (registre du .CA) pour gérer le .IE sur la plate-forme **Fury**.
- **Neustar** revend toute son activité d'OTR à **GoDaddy**. 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 2nd round en tant qu'OTR ciblant particulièrement les candidats à des .MARQUE.

Ces exemples mettent en évidence que le marché de la gestion technique des TLD 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 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**, quelle que soit leur taille, 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 et même intensifié en 2020/2021.

- **Ethos Capital** acquiert **Donuts** (janvier 2021) quelques semaines après que **Donuts** ait racheté **Afilias** (décembre 2020). Le groupe formé par la réunion d'Afilias (un leader sur les .Marque) et de Donuts (leader sur les nTLD génériques) représente environ 36 % des nTLD dont 56 % des Génériques et 22 % des .Marques. En volumes de noms gérés il représente 15 % environ des nTLD dont 20 % des Génériques et 21 % des .Marques
- **GoDaddy** lève 800 M\$ pour financer de futures acquisitions et rachète **MMX** (ex **Minds+Machines**) et ses 28 TLD
- **CentralNic** acquiert le registrar français **Safebrands** (janvier 2021) et émet pour 15 M€ d'obligations pour financer de futures acquisitions
- Le fonds d'investissement **Clearlake** acquiert pour 3 Md \$ le groupe **Endurance International** (Domain.com, Hostgator, BlueHost, Constant Contact, Reseller Club, Big Rock)
- **WGH Holdings B. V.** acquiert le registrar **NameSilo** en indiquant avoir de grandes ambitions de développement en Afrique.
- **Web.com** acquiert **Freeparking** (registrar néo-zélandais).

8.2.1. Opérations de diversification / consolidation de la chaîne de valeur

- **GoDaddy** acquiert **WooCommerce** (développement de plugins) et **Poynt**, spécialiste des paiements en ligne.

- **Neustar** acquiert le « Public DNS Service » de **Verisign**, qui continue d'accentuer son « focus » sur le seul .COM.
- **CentralNic** acquiert **Codewise** (monétisation).
- **RED Technologies** acquiert l'activité **Spectrum Management** de **Nominet**.
- **DomainTools** fait appel pour la première fois de son histoire à un investisseur, **Battery Ventures**.

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

8.3.1. 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**.

- Le **CZNIC** propose un nouveau service, « **Penetration Testing** », permettant d'identifier et localiser des vulnérabilités dans les infrastructures IT :

« The aim of these tests is to identify access to key elements of the network, verify the possibility of owning them, and propose effective measures. Each penetration test is carried out for a fee on the basis of a specific order. After the testing, each client will receive a summary report of detected vulnerabilities along with recommendations for addressing them ».

- Le **CZNIC** lance « **Turris Shield** » destiné à protéger les réseaux des utilisateurs « normaux » comme des professionnels.
- **Eurid (EU)** lance un dispositif de prévention et d'anticipation des abus nommé **APNEWS pour « Abuse Prevention and Early Warning System »**, « *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)** publie des statistiques sur la détection de « fake shops » et lance une solution de sécurité « user friendly » à l'intention des TPE / PME.
- **SIDN** décrit une nouvelle technique d'attaque, le « **smishing** », consistant à mener des actions de phishing par SMS.
- **SIDN Labs** participe 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).
- **SIDN (.NL)** lance un « **Réseau anti-abus** » (**abuse.nl**) et publie un « Manifeste sur la Sécurité de l'Internet ».
- **SIDNLabs** communique autour de **DEX**, un outil développé pour lutter efficacement contre les noms de domaine utilisés à des fins « abusives ».
- **InternetNZ**, registre du .NZ, annonce le lancement de sa solution de cybersécurité **Defenz Domain Name System (DNS) Firewall**.

8.3.2. Innovations mises sur le marché ou en préparation

L'année 2020 a vu se poursuivre la dynamique d'innovation en dépit du contexte :

- **BRS Media**, registre du .FM (Fédération de Micronésie) ajoute 120 nouveaux caractères « emoji » à ceux qu'il proposait déjà. Ce registre commercialise depuis 2018 des noms de domaine formé d'emojis.
- Un nouveau service de snapping / dropcatching, **Catched.com**, est apparu avec pour particularité de se concentrer sur les ccTLD et les nTLD. La plupart de ses concurrents historiques se focalisent en effet sur les Legacy (et essentiellement le .COM), qui sont le plus à même d'intéresser le gros des domainers.
- Le registre russe **ccTLD.ru** met en ligne un espace consacré à sa méthodologie d'évaluation de la valeur des noms de domaine. <https://app.cctld.ru/>
- **CZNIC** apporte sa solution d'identité digitale **mojeid** aux instances gouvernementales tchèques pour faciliter le déploiement du « egovernment ».
- **Donuts** lance son service **TrueName** destiné aux titulaires de noms sous ses TLD. Il permet de bloquer en amont toute tentative d'enregistrement de noms de domaine proches des noms déjà déposés, y compris les variantes homoglyphiques (ressemblant visuellement au nom en combinant des caractères ASCII ou IDN ou numériques, par exemple

tombola.guru et t0mbola.guru). Ce genre de services peut aider à lutter contre l'utilisation de tels noms dans le cadre d'opérations de phishing.

- **Google Cloud** lance **Cloud Domains**, service de gestion centralisée des noms de domaine via **Google Cloud Platform**.
- **Radix** inaugure **Namify**, nouveau générateur de noms de domaine.
- **SIDN** annonce un partenariat avec **Hiscox** pour « promouvoir la cyber – résilience ».
- **SIDN** annonce avoir amélioré son outil de suggestion de noms intéressants en .NL, notamment par l'ajout de filtres.
- **Verisign** propose une nouvelle version de son API **Namestudio** permettant aux registrars et à leurs revendeurs de développer leurs ventes. Les suggestions de noms à déposer prennent en compte de nouveaux paramètres tels que :
 - Marketplace store and business social media account names ;
 - Social network, website builder, e-commerce and video streaming platform URL ;
 - Business categories (example: fashion, restaurant, professional services).

8.3.3. Infrastructures

- Le **NIC.AT** signe de nouveaux ccTLD pour son **service anycast RCODEZERO** : **.BE** (Belgique), **.FI** (Finlande), **.IE** (Irlande) et **.SI** (Slovénie).
- Le **NIC.AT** indique qu'il est partie prenante du « **service public de blockchain** » autrichien (APSB) initié par la Chambre de commerce fédérale autrichienne et d'autres institutions gouvernementales.
- **CZNIC** lance son routeur **turris mox** sur le marché.
- **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**.
- **SIDN Labs** lance un serveur **DoH** expérimental.
- **SIDN** communique sur **BGP Tuner**, outil permettant de gérer « intuitivement » des infrastructures DNS anycast.
- La société russe **Joint Internet Exchange MSK-IX** est accréditée par l'**ICANN** pour être un **nouveau Séquestre de Registre**.

9. Conclusion et perspectives

Le marché des noms de domaine a vécu en 2020 une période atypique qui a contribué à révéler certains phénomènes restant habituellement dissimulés aux observateurs.

L'un des plus remarquables est l'impact que les confinements ont eu sur le domaining de masse et par contrecoup sur les Penny TLD, mais aussi sur les créations des Legacy TLD. Ceci a révélé que la bonne santé du .COM ces dernières années a été partiellement entretenue par des stratégies de domaining qui, au final, l'ont relativement fragilisé.

Un autre fait révélé par la pandémie a été le lien direct et intime entre le développement de la présence des entreprises sur internet (« accélération de la transition numérique ») et la dynamique des créations dans la plupart des ccTLD. Or ces créations sont, en principe, liées à des usages et donc plus « vertueuses », plus pérennes que de simples créations défensives ou liées au domaining de masse.

Au-delà de variations ponctuelles, dont nous avons montré qu'elles devaient souvent être interprétées avec précaution, le marché des noms de domaine dans son ensemble paraît renforcé par les transformations liées à la nécessité imposée aux entreprises de s'assurer une présence sur internet. Il existe encore des doutes quant à la pérennité de telles évolutions, mais le retour au *statu quo ante* paraît peu probable.

Ce sont en effet les pratiques commerciales, les modes d'échanges, de communication, de travail de nos sociétés à l'échelle mondiale qui ont été modifiées. Plus la pandémie durera, et moins il sera possible, ni même souhaitable, de revenir en arrière.

La principale menace pour le marché en 2021 tient à la crise économique qui ne saurait manquer de provoquer un grand nombre de faillites d'entreprises. Mais là aussi, on peut penser que la proportion de défaillances sera moindre chez les acteurs qui auront su se doter d'une présence internet efficace. Les noms de domaine ne sont pas l'essentiel mais ils ont à jouer un rôle clé et irremplaçable.

Le marché des noms de domaine va donc continuer à intéresser de nombreux acteurs qui lui sont encore étrangers. Les efforts des « leaders » pour intégrer le plus possible la chaîne de valeur « Présence internet » les conduit à diluer progressivement leur cœur de métier initial au sein d'un ensemble d'offres qui les positionnent sur des marchés différents, avec des logiques différentes. Ils n'ont pas le choix s'ils ne veulent pas être un jour éliminés par des acteurs aujourd'hui extérieurs au marché des noms de domaine, mais jouissant de positions leur permettant de s'y imposer assez rapidement. La forte progression de Google Registrar en 2020 (6^{ème} place mondiale sur les Legacy + nTLD croissance de 35 % en stock) est un témoignage éloquent de ce processus.

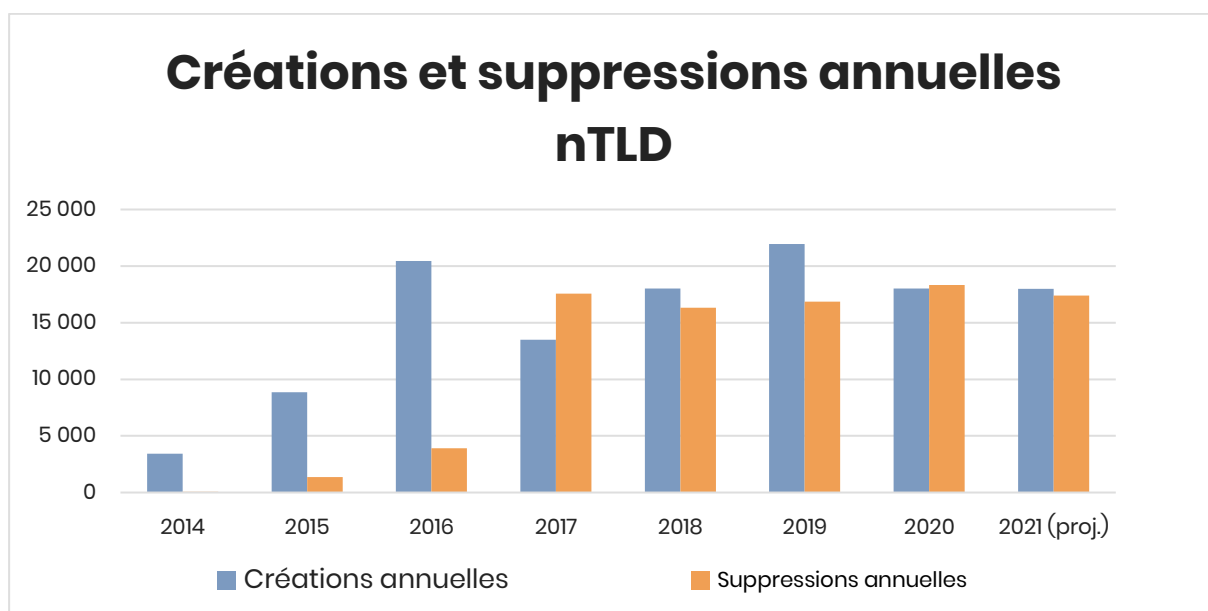
Dans le prolongement de ce raisonnement, il ne serait pas inattendu ni illogique que les opérations de fusions/acquisitions, qui se sont jusqu'à présent plutôt produites au sein du marché, s'opèrent de plus en plus à l'initiative d'acteurs « externes » en direction d'acteurs du marché des noms de domaine, ou symétriquement (ce qui a déjà commencé à se

produire). L'annonce éventuelle du rachat de GoDaddy ou de Donuts/Afilias par Google, si elle reste aujourd'hui du domaine de l'hypothèse, n'est pas irréaliste. La présence de financiers aux commandes d'un nombre croissant de groupes renforce au contraire les chances que de tels événements se matérialisent à plus ou moins long terme, en conjonction notamment avec le 2nd round ICANN.

Celui-ci a peu fait parler de lui en 2020, chacun sentant bien que les priorités étaient différentes. Mais des acteurs comme GoDaddy ou Donuts/Afilias ont œuvré pour se mettre en ordre de bataille le moment venu. Si leurs hypothèses stratégiques sous-jacentes se vérifient, la physionomie du marché sera très évolutive dans les années à venir, avec l'explosion du nombre de .MARQUE et sans doute une appréhension différente des extensions dans les usages, en lien avec de nouvelles fonctionnalités. Le succès inespéré du .CLUB, en lien direct avec celui de Clubhouse, a démontré fin 2020 et début 2021 que le problème majeur des nTLD n'est pas leur absence de valeur intrinsèque, mais l'absence de demande induite par l'absence d'usages.

À court et moyen terme, les grandes lignes des conclusions des années précédentes restent valables. La gageure pour l'ensemble du marché des noms de domaine est toujours de sortir d'un mode « binaire » où dominant le .COM en Amérique du Nord et les ccTLD dans les autres régions – et le Covid n'a fait que renforcer cette dichotomie. 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 bénéfices 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.

Toutes choses égales par ailleurs, le segment des nTLD devrait être à l'équilibre en 2021, si les créations se maintiennent à un niveau capable d'absorber les pertes réalisées par le .ICU au T1 2021.



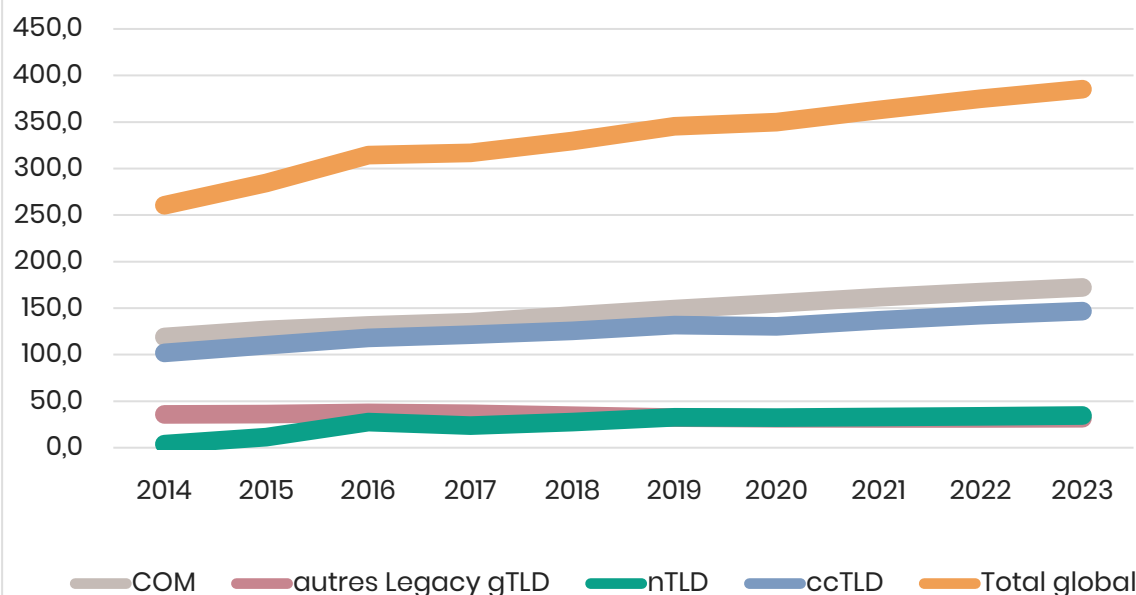
La situation reste cependant instable au sens où c'est avec la vingtaine de TLD de forts volumes qu'il faut compter, même si le .ICU peut être un facteur aggravant. Or leurs trajectoires sont peu lisibles, car reposant souvent sur des politiques marketing ne permettant pas aux registres de trouver une rentabilité capable d'assurer leur pérennité. Combien de temps pourront-ils encore durer ?

Quant aux autres segments, il reste à savoir s'ils vont poursuivre en 2021 sur les traces de 2020 ou s'ils vont tendre à revenir aux dynamiques d'avant la pandémie.

Les créations des ccTLD notamment, dopées en 2020, parviendront-elles à rester à ces niveaux exceptionnels ou retomberont-elles à leurs niveaux antérieurs ? La continuation des confinements laisse à penser que 2021 sera elle aussi un « bon cru » pour ces acteurs.

Les Legacy devraient – en restant sur cette logique – enregistrer des progressions relatives de leurs créations dans la mesure où les chiffres 2020 étaient dépréciés par la baisse du domainage de masse. Leur principale difficulté est qu'ils sont mal armés, à l'exception du .COM, du .NET et du .ORG, pour profiter de l'envol de la demande ailleurs qu'en Amérique du Nord.

Évolutions des principaux segments de TLD (2014-2023)



L'année 2021 devrait donc voir une croissance assez soutenue du marché des noms de domaine (5-10 %), les défaillances d'entreprises mettant du temps à se matérialiser et la dynamique de créations continuant à être stimulée par la pérennisation des usages numériques induits par les confinements.

Face à ces conditions de marché compliquées car peu lisibles à moyen long terme, les 2 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.

Mais la physionomie du marché lui-même évoluera à mesure que les pure players seront de moins en moins nombreux, au terme de processus d'alliances, fusions et acquisitions avec d'autres acteurs de la chaîne de valeur « Présence internet ».