

*Le marché des noms de
domaine dans le monde
en 2017*

Les études de l'Afnic

Juin 2018

afnic

Table des matières

1. Introduction	4
2. Ce qu'il faut retenir.....	5
3. Tendances globales	7
3.1. Vers un « retour à la normale » ?	7
3.2. Des performances contrastées selon les segments de TLD..	8
3.3. L'essoufflement des nTLD.....	9
3.4. Une contribution des nTLD au solde net pourtant non négligeable	10
4. Les Legacy TLD en 2017.....	11
4.1. Des situations contrastées.....	12
4.2. Des taux de maintenance en berne	12
4.3. Des indications sur les évolutions des stratégies de nommage ?	13
5. Les ccTLD	14
5.1. Des dynamiques bien différentes d'une région à l'autre	14
5.2. Influence des quasi-gTLD et les penny-ccTLD	15
6. Les nTLD	17
6.1. Définition des « segments » de nouveaux TLD.....	17
6.2. Performances des « segments » de nouveaux TLD.....	18
6.3. Répartition des nouveaux TLD en volumes de noms déposés.....	18
6.4. Evolution des taux de maintenance par segments.....	21
6.5. Evolution globale du stock de nouveaux TLD.....	22
6.6. Le taux d'utilisation, un indicateur de la pérennité des nTLD	22
6.7. Des « leaders » en relative perte de vitesse.....	24
7. La répartition des noms de domaine dans le monde à fin 2017	26
7.1. Panorama d'ensemble.....	26

7.2.	Répartition des ccTLD par régions ICANN.....	29
7.3.	Répartition des .COM par régions ICANN.....	30
7.4.	Répartition des nTLD par régions ICANN.....	31
7.5.	Tableaux de synthèse	32
7.6.	Enseignements.....	33
8.	Événements saillants de 2017 et du début 2018.....	34
8.1.	La concentration se poursuit à tous les niveaux	34
8.2.	Une situation financière de plus en plus tendue	34
8.3.	L'El Dorado chinois	35
8.4.	« Vendre plus et mieux »	36
8.5.	Une recherche de diversification	36
8.6.	Le règne de la Data	37
8.7.	L'Internet des Objets fait toujours rêver	38
9.	Conclusion et perspectives.....	39

1. Introduction

La publication des statistiques ICANN arrêtées au 31/12/17 rend possible un bilan chiffré de l'année 2017, période « d'atterrissage » après les convulsions atypiques nées des vagues de créations « chinoises » de la fin 2015 et du début 2016.

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

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

2. Ce qu'il faut retenir

- Le marché mondial des noms de domaine représentait à fin 2017 environ 342 millions de noms de domaine, dont 172 millions de « Legacy TLD » (COM, NET, ORG etc.), 24 millions de « nTLD » créés à partir de 2014, et 147 millions de ccTLD (extensions dites « géographiques »).
- La croissance globale 2017 a été de 1.2%, en baisse par rapport aux 7.1% de 2016, ce chiffre étant lié aux suppressions consécutives aux vagues de créations de mars et juin 2016. L'année 2018 devrait voir le marché « revenir à la normale », avec une atténuation de l'impact des phénomènes atypiques de 2015 – 2017.
- La montée en puissance des nTLD a subi un coup d'arrêt en 2018, avec une légère régression en parts de marché (-1 point) et une perte de 15% en volume (- 4 millions de noms).
- La consolidation des parts de marché des extensions « leaders », au niveau mondial comme en France, combinée avec des pertes assez sévères pour les « Legacy » autres que le .COM, laisse penser qu'il existe des phénomènes d'arbitrage entre nTLD et « Autres Legacy », mais que ceux-ci concernent surtout des noms défensifs.
- Les dynamiques régionales des ccTLD voient l'Afrique réaliser une croissance impressionnante, tandis que les autres régions sont en stagnation ou en légère décroissance. Cependant ces données doivent être relativisées en isolant les « penny TLD » et les « quasi-gTLD », qui biaisent sérieusement les appréciations que l'on peut porter sur le marché.
- Les « nTLD » souffrent d'un phénomène identique qui impose d'isoler les grands « penny TLD » pour obtenir une vision plus fiable des « fondamentaux » de ce segment. Il importe tout autant de distinguer les natures de « nouveaux TLD », car les « CORP TLD » ont des logiques et des comportements différents des « Geo-TLD » ou des purs génériques.
- L'évolution du taux d'utilisation des nTLD pris dans leur ensemble continue d'être encourageante, même si son niveau reste faible et que la proportion de noms « réellement utilisés » a peu progressé en 2017 en dépit des « purges » ayant frappé les plus grandes extensions.
- L'étude de la répartition des noms de domaine au niveau mondial fait clairement ressortir une prédominance de l'Amérique du Nord pour les « Legacy », de l'Europe pour les ccTLD, et de l'Asie-Pacifique pour les nTLD.
- Ces enseignements permettent de suggérer que les stratégies de commercialisation des nTLD ciblant principalement l'Amérique du Nord et/ou l'Europe (pour les génériques) peuvent avoir contribué aux performances mitigées de certains nTLD.
- Les deux phénomènes combinés de concentration des acteurs d'une part, de diversification des sources de revenus d'autres part, sont restés déterminants dans les stratégies mises en œuvre en 2017.
- Cependant la logique financière tend à être de plus en plus présente (au détriment de la logique entrepreneuriale) du fait de la présence d'investisseurs strictement financiers dans

le capital de grands acteurs (cotés en bourse ou non) et de la morosité des performances économiques de nombreux nTLD qui peut créer des situations de trésorerie tendues.

- Face à ces incertitudes, les acteurs recherchent de nouveaux débouchés notamment en Chine, tout en s'efforçant d'optimiser leurs processus de vente.
- Il reste que 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.
- Au niveau des registres, la sécurité, les infrastructures DNS, la lutte contre les « abus », l'exploitation de la « data » et l'Internet des Objets sont les principaux axes de développement et de diversification identifiés en 2017

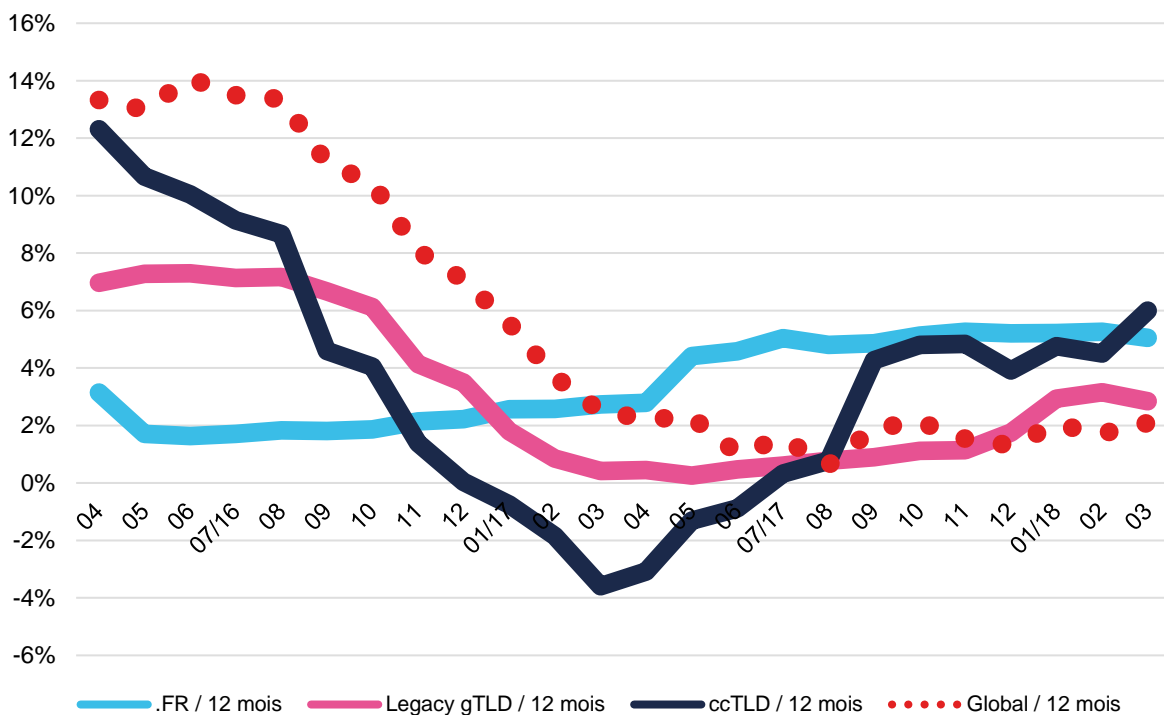
3. Tendances globales

Le marché des noms de domaine comptait 342 millions de noms au niveau mondial à la fin décembre 2017, en progression de 1.2% par rapport à 2016 (338 millions). Bien que restant soutenue, sa croissance était en déclin par rapport à 2015 (11,7%) et 2016 (7,1%). Toutefois, ces croissances très fortes de 2015 et 2016 étaient essentiellement dues à des créations massives opérées par des « domainers » chinois, ce qui amplifia le mouvement de hausse pendant ces deux années, tout en pesant sur les performances de 2017 et probablement de 2018. Les variations de ces années étaient donc conjoncturelles et ne rendaient pas compte des « fondamentaux » du marché.

3.1. Vers un « retour à la normale » ?

Le graphique ci-dessous montre la fin du phénomène de « cloche » qui reflète l'accélération brutale de la croissance en 2015/2016 avant une période de « dépression » en 2017 consécutive aux suppressions des noms arrivant à échéance. Dans la seconde moitié de 2017, les vagues de suppressions paraissent avoir été « digérées » et la croissance reprend, atteignant les 2% au 1er trimestre 2018.

Evolution des croissances 2016-2018



La courbe « Global » prend en compte les nouveaux TLD, dont la très forte croissance a « dopé » le marché jusque vers la mi-2017. Au second semestre 2017, le rythme de croissance du marché se réaligne sur celui des « Legacy TLD », au premier rang desquels figure le .COM.

3.2. Des performances contrastées selon les segments de TLD

Le tableau 1 ci-dessous reprend les principaux indicateurs pour chaque segment de marché entre 2015 et 2017.

	Stock (millions de NDD)			Variations (%)			Parts de marché (%)		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
.COM	127	131	135	6,4%	3,7%	2,8%	40%	39%	39%
Autres Legacy *	36	38	37	1,5%	3,2%	-1,9%	12%	11%	11%
nTLD	11	28	24	195,9%	144,8%	-14,6%	4%	8%	7%
Total gTLD **	174	196	195	9,9%	12,8%	-0,6%	56%	58%	57%
ccTLD ***	141	141	147	14,0%	0,1%	3,9%	45%	42%	43%
TOTAL	315	338	342	11,7%	7,1%	1,2%	-	-	-

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.

Avec ses 135 millions de noms (131 fin 2016) le .COM reste le poids lourd de ce marché. Sa part de marché augmente même en 2017, passant de 38,9% à 39,5%, bien que sa croissance se ressente des suppressions qui l'ont aussi touché (2,8% en 2017 contre 3,7% en 2016 et 6,4% en 2015).

Les « Autres Legacy » ont souffert en 2017, perdant 2% en stock, ce qui laisse entendre que des effets d'arbitrage peuvent être à l'œuvre sur le marché, les titulaires optant pour l'abandon de certains « Legacy » secondaires déposés à titre défensifs pour reporter leurs budgets sur des achats non moins défensifs dans certains nouveaux TLD.

Les nouveaux TLD perdent 15% en stock, un chiffre qui est à la fois considérable et peu significatif en lui-même. Considérable, par ses implications sur la croissance générale du marché, qui s'en trouve fortement perturbée. Peu significatif, parce que l'essentiel des 4 millions de noms « perdus » est lié à une poignée de nouveaux TLD très spéculatifs, distribués à quelques cents et que l'on peut ainsi surnommer les « penny TLD ». Nous reviendrons plus loin sur ces « penny TLD ».

Les extensions pays (ccTLD) en revanche, qui avaient connu une excellente année 2015 et une année « zéro » en 2016, reprennent en 2017 le chemin d'une croissance reposant sans doute sur des bases plus solides que celle de 2015.

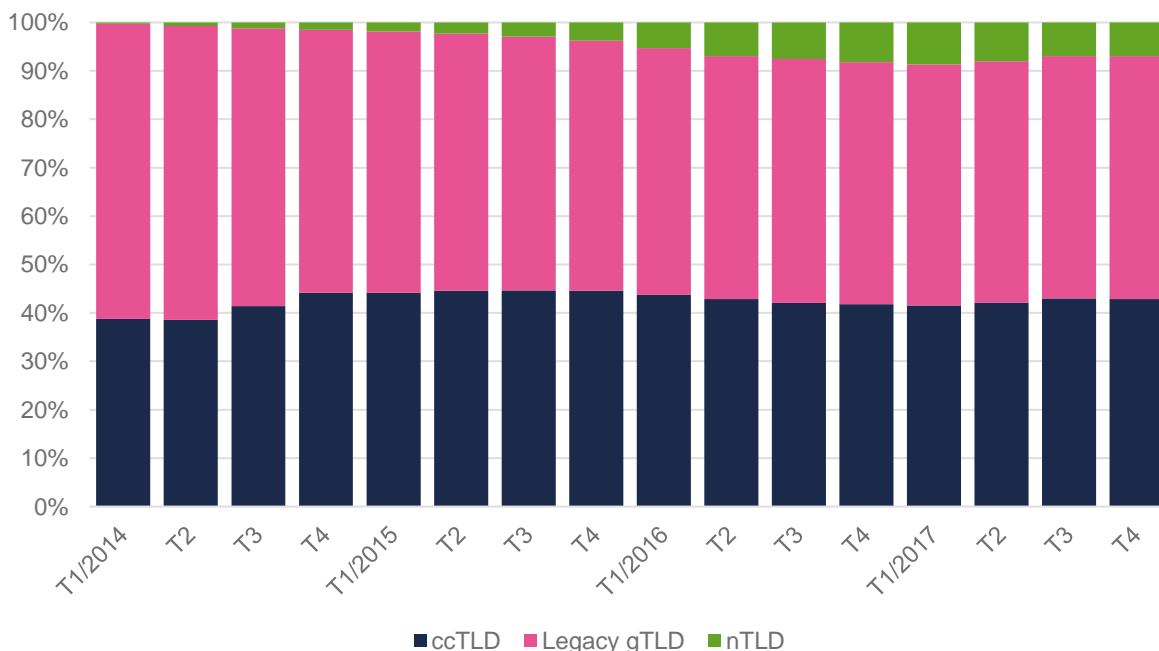
Ainsi, les perspectives se sont inversées en 2017 par rapport à 2015 et 2016. Jusqu'alors conquérants, les nTLD ont traversé une période naturelle de « gueule de bois » avant de renouer avec une croissance modérée en 2018. A l'inverse, les Legacy et les ccTLD qui avaient été sur la défensive depuis deux ans ont consolidé leurs positions et enregistrent de bonnes dynamiques – mais ce constat n'est valable qu'au point de vue global, des contrastes importants existant entre les diverses extensions.

3.3. L'essoufflement des nTLD

La figure ci-dessous présente une vision trimestrielle de l'évolution des parts de marché des différents segments, depuis l'introduction des premiers nTLD (janvier 2014). On note la forte progression des nTLD jusqu'au 3^e trimestre 2016, avant une période de stagnation aux 4^e trimestre 2016 et 1^{er} trimestre 2017 suivie d'un déclin perceptible aux 2^e et 3^e trimestres 2017 et d'une stabilisation à la fin de l'année.

En parallèle, les ccTLD semblent avoir atteint leur maximum au 3^e trimestre 2017 avant de se stabiliser au dernier trimestre.

Evolution des parts de marché par type de TLD



3.4. Une contribution des nTLD au solde net pourtant non négligeable

Les mêmes données exprimées en solde net mettent en évidence le poids des nTLD dans la performance du marché global en 2017, leurs pertes compensant entièrement la reprise du .COM. Mais on peut penser qu'à l'avenir leurs variations seront plus modestes et que le marché sera plus « déterminé » par les évolutions du .COM et des ccTLD que par les nouveaux venus « dopés » en volume par quelques « penny TLD » par essence très volatils.

	Soldes nets (millions de NDD)			Poids dans le total		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
.COM	8	4	4	25%	18%	100%
Autres Legacy	0	2	-1	0%	9%	-25%
nTLD	7	16	-4	22%	73%	-100%
<i>Total gTLD</i>	15	22	-1	47%	100%	-25%
ccTLD	17	0	6	53%	0%	150%
TOTAL	32	22	4	-	-	-

Etudions à présent en détail les dynamiques de chacun des trois segments de marché - Legacy, ccTLD et nTLD - pour mieux comprendre les phénomènes à l'œuvre en 2017.

4. Les Legacy TLD en 2017

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 135 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 « Legacy hors Big Six ».

	Stocks (milliers)			Créations (milliers)			Maintenus (milliers)		
	2016	2017	Var.	2016	2017	Var.	2017 *	% 2017	% 2016
.BIZ	2 374	2 138	-10%	509	562	+11%	1 576	66%	76%
.COM	131 335	135 027	+3%	32 313	33 324	+3%	101 703	77%	78%
.INFO	5 748	6 980	+21%	1 868	3 136	+68%	3 844	67%	77%
.MOBI	674	544	-19%	131	67	-49%	478	71%	77%
.NET	16 137	14 951	-7%	3 255	3 029	-7%	11 922	74%	80%
.ORG	11 075	10 835	-2%	2 120	2 023	-5%	8 812	80%	82%
Autres	1 298	1 133	-13%	465	291	-37%	842	65%	82%
TOTAL	168 642	171 608	-1%	40 660	42 431	+4%	129 177	77%	79%

(*) « M » désigne le nombre de noms de domaine maintenus en 2017. Ce nombre est obtenu par une équation assez simple : $M = \text{Stock au 31/12/2017} - \text{Créations 2017}$.

En effet, le stock d'un TLD à fin 2017 est mathématiquement constitué par les noms du stock au 31/12/2016 conservés en portefeuille auxquels se sont ajoutées les créations de 2017. Il est donc possible, à partir de ces données communiquées par les différents registres à l'ICANN, de déduire un « taux de maintenance » (retention rate en anglais) [%M.] sur les noms qui étaient en stock à la fin de l'année 2016.

$$\text{Tx M 2017} = M / \text{Stock 2016}$$

En 2017, le stock global de Legacy a baissé de 1% tandis que les créations s'appréciaient de 4%. L'explication s'en trouve dans le taux de « maintenance » qui a perdu 2 points, passant de 79% en 2016 à 77% en 2017.

4.1. Des situations contrastées

Les données présentées ci-dessus montrent que les situations des grands « Legacy TLD » sont assez contrastées, depuis le .BIZ qui perd 10% en stock (ayant vu son taux de maintenance s'effondrer de 10 points) au .INFO qui, grâce à une forte performance en Chine¹, a enregistré une augmentation de 68% de ses créations tout en perdant lui aussi 10 points de taux de maintenance (et gagnant au final 21% en stock).

Les situations les plus préoccupantes sont celles des TLD qui voient des baisses simultanées de leurs créations et de leurs taux de maintenance, ces deux facteurs se conjuguant pour produire une perte en stock : .MOBI, .NET, .ORG, Autres [petits Legacy].

Le .INFO et le .COM parviennent, par leurs créations, à compenser le déficit engendré par des suppressions plus importantes, en pourcentages du stock, qu'en 2016. Le .BIZ n'a pas cette chance, tout en réussissant à accroître ses créations de 21%.

Les variations spectaculaires des créations des .BIZ et .INFO font cependant suspecter qu'elles sont les fruits de campagnes de promotion, induisant des enregistrements par nature plus volatils. Au final, seul le .COM paraît jouir d'une situation relativement privilégiée, avec un taux de maintenance plus stable que ceux de ses concurrents et une variation positive de ses créations.

4.2. Des taux de maintenance en berne

Dans leur majorité, les taux de maintenance n'ont pas tenu en 2017 les promesses de 2016 :

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 16/17 (en pts)
.BIZ	76,6%	75,3%	66,8%	68,3%	76,2%	66,4%	-9,8
.COM	78,2%	78,0%	77,5%	77,4%	78,2%	77,4%	-0,8
.INFO	46,2%	51,2%	61,2%	65,3%	76,6%	66,9%	-9,7
.MOBI	68,7%	69,6%	58,1%	68,6%	76,6%	70,8%	-5,8
.NET	77,4%	76,6%	76,6%	76,7%	79,6%	73,9%	-5,7
.ORG	78,6%	78,4%	78,2%	78,4%	82,2%	79,6%	-2,6
Autres	74,3%	69,1%	64,5%	81,4%	82,5%	64,8%	-17,7
TOTAL	76,1%	76,4%	76,4%	76,8%	78,5%	76,6%	-1,9

La bonne performance relative du segment dans sa globalité (-1.9 points) est en réalité due à la grande stabilité du .COM (-0.8 points). Tous les autres Legacy souffrent, en particulier le .BIZ et le .INFO, mais les « petits » gTLD sont les plus frappés (-17.7 points).

L'impression est donc que les titulaires ont sans doute de nouveau procédé en 2017 à des « arbitrages » entre noms défensifs dans les « Legacy » et noms défensifs dans les « nTLD ».

¹ Is .Com still king in China? <https://domainnamewire.com/2018/04/24/is-com-still-king-in-china/>

ces arbitrages s'opérant en général au détriment des Legacy et plus particulièrement de ceux qui n'ont pas vraiment trouvé leur marché.

Ce phénomène est préoccupant car il traduit une moindre « loyauté » des titulaires, une forte proportion de noms défensifs susceptibles d'être abandonnés à tout moment, et la fragilité des revenus liés aux renouvellements alors même que ceux-ci sont le plus souvent les principales sources de revenus des registres.

Rappelons en effet que les variations des taux de maintenance doivent être rapportées aux stocks pour en comprendre l'importance. Une variation de 1 point de ce taux sur les 135 millions de noms de domaine du .COM représente un gain ou une perte de 1,35 millions de noms, soit environ 4% des créations annuelles de ce TLD – un effet levier appréciable quand ses créations ne s'apprécient que de 3% par an.

L'effet de levier est d'autant plus important que le TLD est plus ancien. C'est l'une des raisons pour lesquelles les variations spectaculaires des créations sont à relativiser, en les reliant à moyen-long terme avec l'évolution du taux de maintenance. En termes de pilotage stratégique, l'exemple ci-dessus montre que la préservation du taux de maintenance est parfois plus importante que le développement des créations au moyen de campagnes « low-cost », qui peut aboutir à des phénomènes de « cavalerie ».

4.3. Des indications sur les évolutions des stratégies de nommage ?

Nous verrons dans le chapitre consacré aux nTLD que ceux-ci ont eux aussi connu une année difficile en termes de taux de maintenance. Une interprétation pessimiste de ces données serait que les titulaires se montrent à la fois plus sélectifs dans leurs choix de créations, et moins portés à conserver leurs dépôts défensifs.

Si ce phénomène était confirmé, il serait la conséquence naturelle du fait que la prolifération des extensions rend illusoire (et ruineuse) toute stratégie défensive « élargie », et que la seule alternative est de focaliser les dépôts sur des noms de domaine qui seront réellement utilisés, ou dont l'importance est jugée suffisamment stratégique pour justifier un dépôt défensif.

Tout en étant logique, cette évolution des « stratégies de nommage » peut peser dans l'avenir sur les performances d'un marché qui s'est, pris dans son ensemble, largement construit autour des dépôts défensifs d'une part, et des dépôts spéculatifs d'autre part.

L'assèchement progressif de ces deux sources de créations et de renouvellement peut remettre en cause certains modèles économiques – et en particulier ceux de certains nTLD et des plus petits des « Legacy ». Il peut conduire à terme à un marché moins dynamique, mais aussi moins volatil et plus stable.

5. Les ccTLD

Les ccTLD pris dans leur ensemble ont renoué avec la croissance en 2017, avec +3.9% en stock. Cette reprise a été particulièrement marquée au dernier trimestre 2017, lorsque le poids des suppressions liées aux noms déposés par les domainers chinois s'est moins fait sentir.

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

L'étude des dynamiques régionales montre que les situations diffèrent selon les zones géographiques. En Amérique du nord, les performances reflètent celle .US qui a connu en 2017 les suites habituelles d'une « relance » en 2016, parvenant toutefois à compenser par les nouvelles créations le niveau élevé des suppressions.

L'Amérique latine est elle aussi restée très stable après une forte croissance en 2016. Dopée par quelques penny ccTLD, l'Afrique continue d'afficher une croissance à deux chiffres, qui ne signifie peut-être pas grand-chose dans la mesure où les dépôts massifs constatés sous les penny ccTLD ne s'inscrivent pas nécessairement dans la durée.

L'Asie-Pacifique croît de nouveau en 2017 après une récession en 2016 due à la forte résorption du .TK (passé cette année-là d'environ 27 millions de noms à 18 millions, soit - 9 millions). L'Europe enfin apparaît comme un marché en pleine maturité, qui reprend une certaine dynamique en 2017 en doublant son taux de croissance.

	Stock (millions)			Variations (%)		Parts de marché (%)			
	2015	2016	2017	2016	2017	2015	2016	2017	17/16
Amérique du Nord	4,2	4,8	4,8	15,7%	-0,4%	3,0%	3,4%	3,3%	- 0,1
Amérique latine	7,0	7,7	7,7	9,1%	0,0%	5,0%	5,5%	5,2%	- 0,3
Afrique	2,3	3,3	5,8	45,0%	72,7%	1,6%	2,4%	3,9%	+ 1,5
Asie-Pacifique	59,3	55,8	56,2	-5,9%	0,8%	42,0%	39,5%	38,3%	- 1,2
Europe	68,3	69,5	72,2	1,8%	3,9%	48,4%	49,2%	49,2%	0
TOTAL	141,1	141,1	146,7	0,0%	3,9%	-	-	-	-

Le marché européen reste largement dominant avec près de 50% des ccTLD déposés, suivi par la région Asie-Pacifique en perte de vitesse depuis 2015. Les trois autres régions ne représentent guère plus de 12% à elles trois, ce qui montre leur faible équipement en ccTLD et le potentiel de ceux-ci. Nous reviendrons plus tard sur cette question importante pour l'avenir du marché.

5.2. Influence des quasi-gTLD et les penny-ccTLD²

Il nous a paru intéressant de conduire une étude sur les ccTLD « détournés » de leur sens initial, c'est-à-dire commercialisés non pas comme des extensions nationales, mais comme des extensions génériques, ou dans un contexte de semi-gratuité où le tarif très attractif remplace la potentielle absence de signification « générique » du ccTLD.

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

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

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

		2014	2015	2016	2017
ccTLD	Stock	98,4	106,3	113,8	117,3
	Variation	-	7,9	7,4	3,5
	Var. (%)	-	8%	7%	3%
Quasi-gTLD	Stock	3,5	3,9	4,3	4,3
	Variation	-	0,4	0,4	0
	Var. (%)	-	12%	11%	-1%
Penny-ccTLD	Stock	21,9	30,8	23,1	25,2
	Variation	-	9,0	-7,8	2,1
	Var. (%)	-	41%	-25%	9%
TOTAL	Stock	123,8	141,1	141,2	146,7
	Variation	-	17,4	0	5,6
	Var. (%)	-	14%	0%	4%

On constate que les quasi-gTLD restent assez marginaux, avec seulement 3% en moyenne des ccTLD en stock sur la période 2014-2017. Les penny-ccTLD sont beaucoup plus significatifs avec en moyenne 19%, l'essentiel de leurs effectifs étant apporté par le .TK. Les « vrais » ccTLD demeurent majoritaires avec en moyenne 79% des noms déposés.

Mais le principal enseignement de ce tableau est que les « vrais » ccTLD, tout en étant majoritaires en stock, ne déterminent pas vraiment la croissance globale du marché des ccTLD, qui se trouve faussée par les aléas des « quasi-TLD » et surtout des penny ccTLD.

² Notre sélection peut s'avérer imparfaite, ayant été réalisée sur la seule connaissance que nous avons des politiques marketing des registres de ces ccTLDs. Elle sera donc évolutive au fil des renseignements obtenus, et des modifications constatées dans lesdites politiques marketing.

En 2015, les « vrais » ccTLD représentaient ainsi 46% de la variation globale (7.9 / 17.4), en 2016 leur croissance de 7.4 millions de noms était complètement annulée par le marasme des « penny-TLD », et en 2017 ils représentaient 63% de la variation globale (3.5 / 5.6).

Que retenir de cette rapide étude ? Principalement que les données globales de marché sont à prendre avec précaution, les moyennes finissant par ne plus signifier grand-chose si l'on ne prend pas en compte les mécanismes sous-jacents, propres à chaque « sous-segment » et parfois contradictoires. Dans le cas des « vrais » ccTLD, on constate que le marché a connu une dynamique assez soutenue en 2015 (+8%) et 2016 (+7%), et que 2017 a plutôt été une année de fléchissement de cette dynamique (+3%) qu'une année de reprise.

Indéniable au niveau de l'ensemble des ccTLD, cette reprise est essentiellement due aux penny-ccTLD qui, eux, ont renoué avec la croissance en 2017 après une année 2016 assez problématique essentiellement due au .TK.

De ce fait, le segment des ccTLD est soumis à la volatilité des penny-ccTLD qui, dans l'idéal, doivent être isolés pour obtenir une véritable image des tendances de ce segment.

Une réserve similaire doit être observée dans l'étude du segment des nTLD.

6. Les nTLD

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

6.1. Définition des « segments » de nouveaux TLD

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

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

Nos segments de nTLD s'efforcent de refléter la finalité des TLD plutôt que leur « statut ICANN », dans la mesure où ceux-ci sont difficiles à qualifier et ont parfois été adoptés pour des raisons tactiques (par exemple l'obtention de privilèges accordés aux « Communautaires »). Il n'existe toujours pas à ce jour de nomenclature « officielle » des nTLD, aussi notre classement est-il susceptible d'évoluer en fonction des informations rendues publiques par les registres ou par l'ICANN. Un facteur de complexité supplémentaire est le degré de « restriction » exigé par chaque registre : l'accès à un « .CORP » peut être relativement « ouvert » (si la seule condition à satisfaire est par exemple d'être client du délégataire) alors que le dépôt d'un Générique peut tout aussi bien être soumis à conditions. NTLDTATS.COM, qui propose une nomenclature, s'appuie sur une grille qui va de « Unrestricted » à « Restricted » en passant par « Semi-restricted » et « Brand ». Mais cette approche, si elle peut permettre d'expliquer les volumes (ou leur absence) en fonction des conditions d'éligibilité, n'apprend rien sur la finalité et le positionnement marché des nTLD.

6.2. Performances des « segments » de nouveaux TLD

	Stocks (milliers)			Créations (milliers)			Maintenance		
	2016	2017	Var.	2016	2017	Var.	M. 2017	% M. 2017	% M. 2016
Communautaires	101	142	41%	8	4	-52%	138	NA*	71%
Géographiques	912	1 019	12%	381	230	-40%	789	87%	81%
Génériques	26 510	22 427	-16%	19 805	13 141	-34%	9 286	35%	64%
Corporate	173	208	20%	79	127	60%	81	47%	74%
TOTAL	27 696	23 796	-15%	20 273	13 502		10 294	37%	66%

* Les chiffres des « Communautaires » semblent toujours faux en 2017, à moins que le calcul ne se ressente des chiffres 2016 qui étaient eux-mêmes erronés. On note à ce sujet que des « anomalies » se trouvent fréquemment dans les rapports ICANN. Elles peuvent être dues soit à des décalages dans la comptabilisation des opérations et leur déclaration subséquente, soit à des modes de comptabilisation différant d'un registre à l'autre (ce qui ne devrait pas arriver si tous les registres suivaient la méthodologie imposée par l'ICANN), soit à des « bugs » ou à des erreurs dont les effets seront en principe corrigés dans la durée.

Les données des nTLD communautaires étant fausses, et les .CORP obéissant à des logiques propres qui ne sont qu'exceptionnellement traduites en volumes de noms déposés, nous concentrerons notre analyse sur les Géo-TLD et les « génériques ».

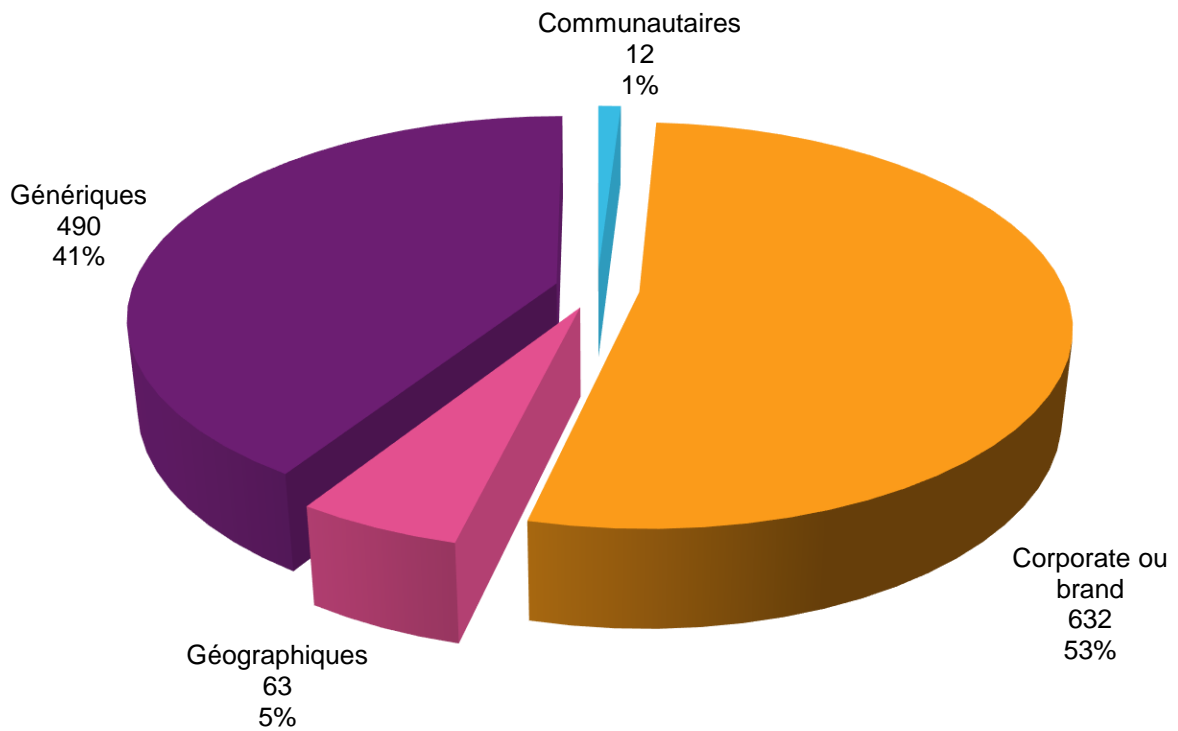
Ces segments sont d'autant plus intéressants à comparer qu'ils présentent, en 2017, des aspects diamétralement opposés. Les Géo-TLD voient leur stock augmenter de 12% en dépit d'une baisse des créations de 40%, ceci grâce à un taux de maintenance très élevé, proche des 90%. Ce taux est particulièrement encourageant pour les nTLD de ce segment, car il reflète une réelle loyauté des titulaires à l'égard de ces extensions.

Les génériques au contraire voient leur stock chuter de 16% et leurs créations de 34%, tandis que leur taux de maintenance passe de 64% à 35%. Ce phénomène, que l'on peut espérer ponctuel, est la résultante des suppressions consécutives aux dépôts massifs de 2015/2016, en particulier en ce qui concerne le .XYZ (cf. ci-dessous).

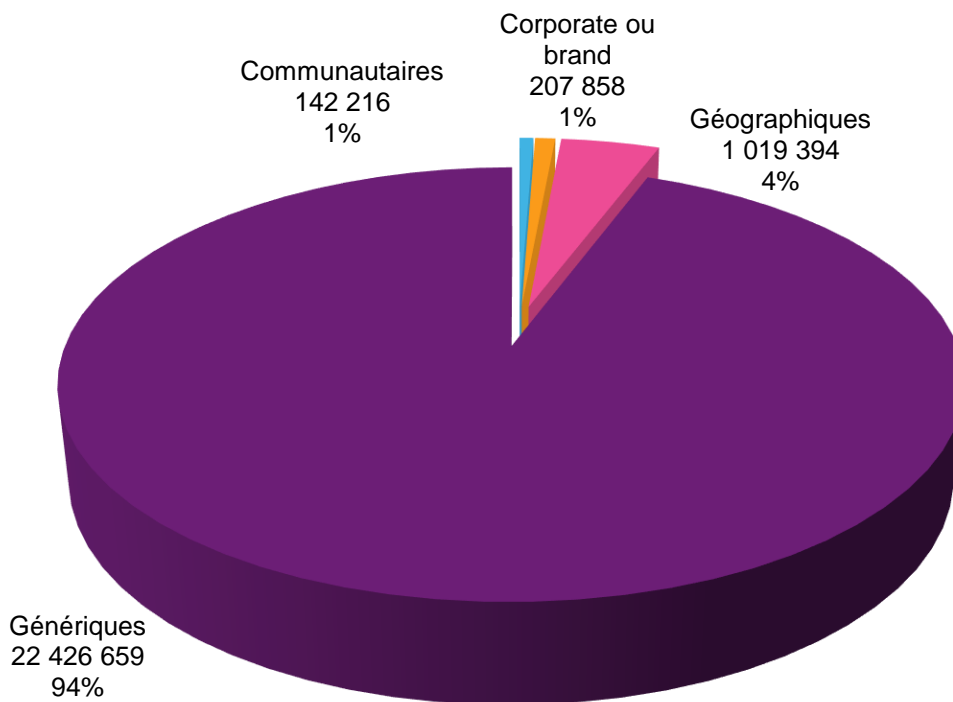
6.3. Répartition des nouveaux TLD en volumes de noms déposés

La répartition en volumes de noms déposés ne reflète pas le nombre de TLD dans chaque segment, comme le montrent les deux graphiques ci-dessous. Avec 490 TLD (41% du total) les « génériques » pèsent 94% des noms déposés ; avec 632 TLD (53% du total) les .CORP ne représentent que 1% des noms déposés.

Répartition des nTLD par nature



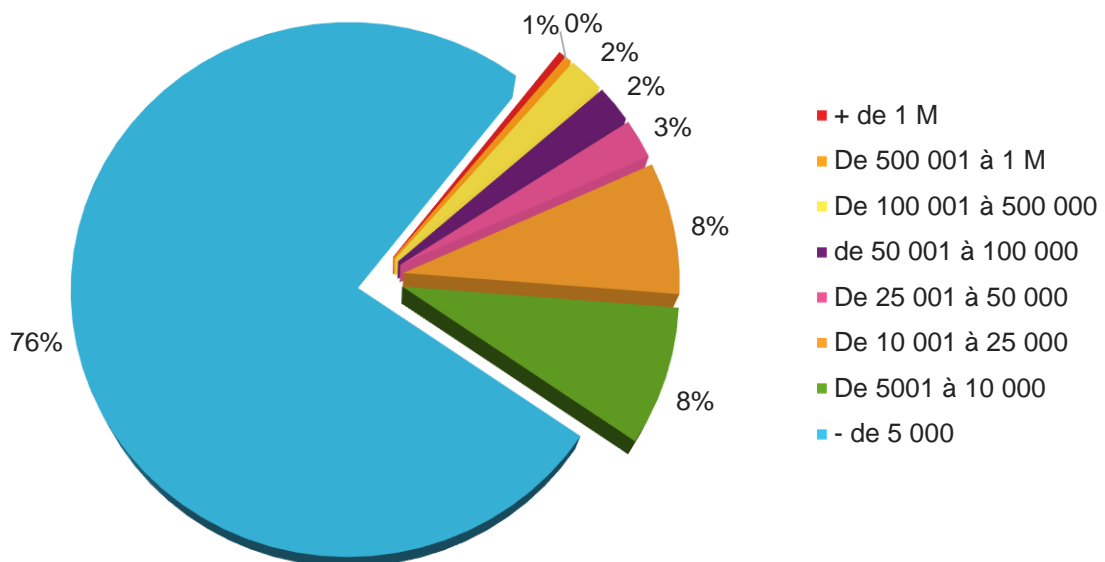
Répartition des nTLD par volume



Les logiques et stratégies des registres sont très variables, certaines étant axées sur les volumes, d'autres ciblant des « niches », ce qui induit une grande disparité dans les volumes. Le schéma ci-dessous montre la répartition des nTLD par tranches de volumes. On peut constater que les « Moins de 5 000 noms » représentent un peu plus des $\frac{3}{4}$ de l'ensemble, tandis que les « Plus de 500 000 » ne représentent que 1% des nTLD.

Cette approche nous apprend deux choses : d'une part, qu'un nTLD possédant plus de 25 000 noms en stock se classe dans les 8 meilleurs pourcents ; de l'autre, que pour 92% des nTLD aujourd'hui créés, les 25 000 \$ annuels de « frais fixes » imposés par l'ICANN représentent plus de 1 \$ par nom de domaine.

Ventilation des nTLD par tranche de volume



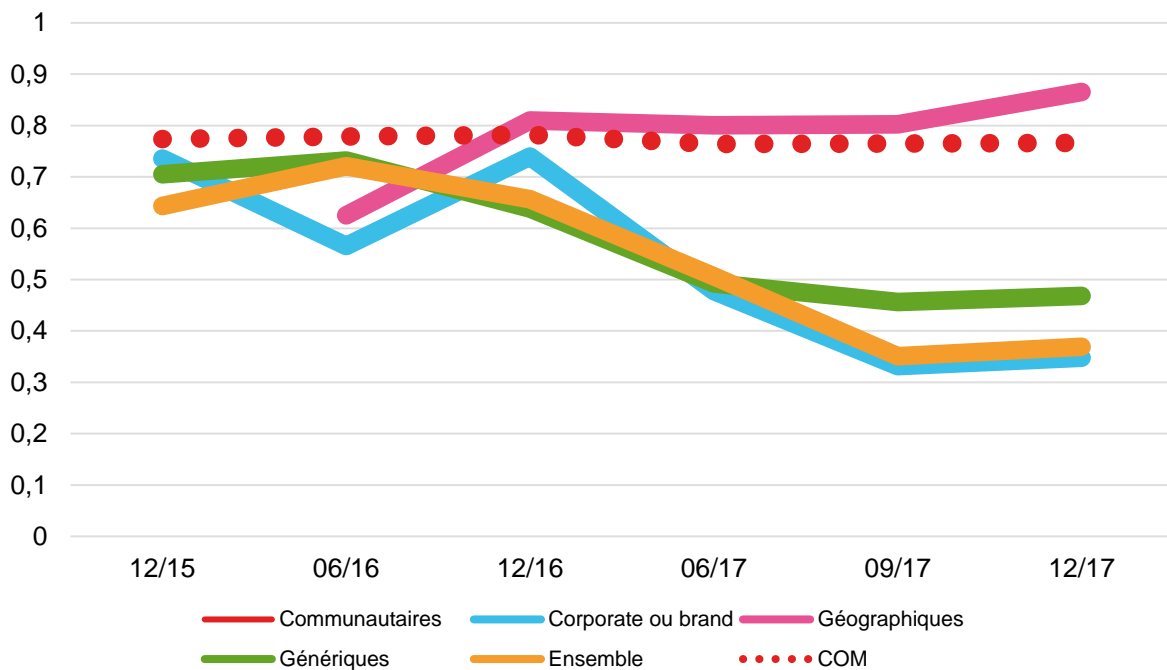
Ces proportions sont à mettre en relation avec les graphiques précédents. En effet, dans les 909 TLD qui ont moins de 5 000 noms figurent l'essentiel des .CORP (soit environ 625), ainsi qu'une dizaine de communautaires. Les « génériques » affichant de « faibles » volumes seraient donc environ 275 soit un peu plus de la moitié.

6.4. Evolution des taux de maintenance³ par segments

L'analyse en volumes suffirait à démontrer que les nTLD ne forment pas un tout homogène, et que les différents types de TLD qui les composent connaissent des dynamiques très différentes. Ce phénomène se retrouve au niveau des taux de maintenance

Le graphique suivant montre l'évolution des taux de maintenance dans le temps, mettant en exergue le fait que les suppressions de 2017 ont essentiellement touché les Génériques et les .CORP.

Evolution des taux de maintenance par segment



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

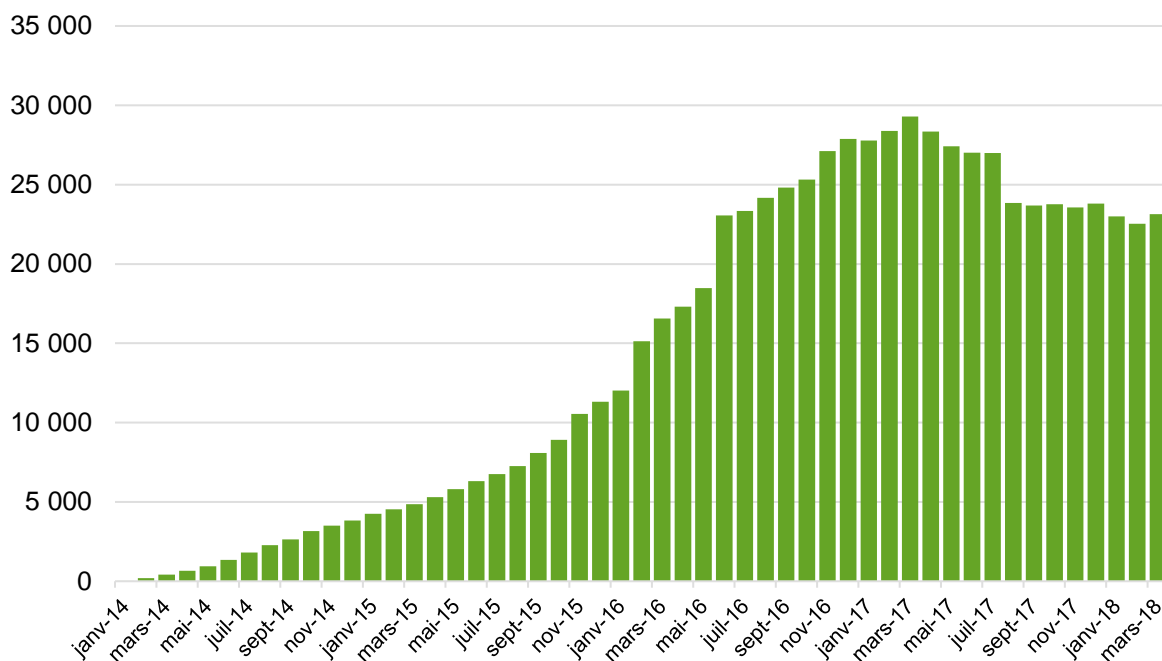
La prudence s'impose toutefois dans l'analyse de ces données, du fait des suppressions massives qui ont contribué à brouiller les cartes en 2017. Mais la situation ne sera pas la même en 2018, car les nTLD génériques n'auront plus l'excuse d'être « émergents » comme en 2016, ni de souffrir de vagues de suppressions « naturelles » comme en 2017. A cet égard 2018 sera la véritable année – test pour la plupart d'entre eux.

³ Nous faisons une différence entre le Taux de maintenance qui reprend l'ensemble des noms « conservés » d'une année sur l'autre et le taux de renouvellement qui ne tient compte que des noms « renouvelés ». Un nom déposé pour 5 ans sera « maintenu » 5 années consécutives et renouvelé une seule fois, à l'échéance.

6.5. Evolution globale du stock de nouveaux TLD

Les nTLD ont frôlé les 30 millions de noms de domaine en mars 2017, qui marque actuellement leur pic historique. Le schéma ci-dessous permet de distinguer les différentes phases de l'année 2017 : une hausse continue au 1er trimestre, suivie d'une lente glissade d'avril à juillet, d'un décrochage brutal en août suivi d'une stagnation jusqu'en décembre. Les chiffres remontent doucement en 2018, pouvant laisser espérer un retour à la croissance dans un contexte assaini.

Evolution du nombre de noms dans les nTLD



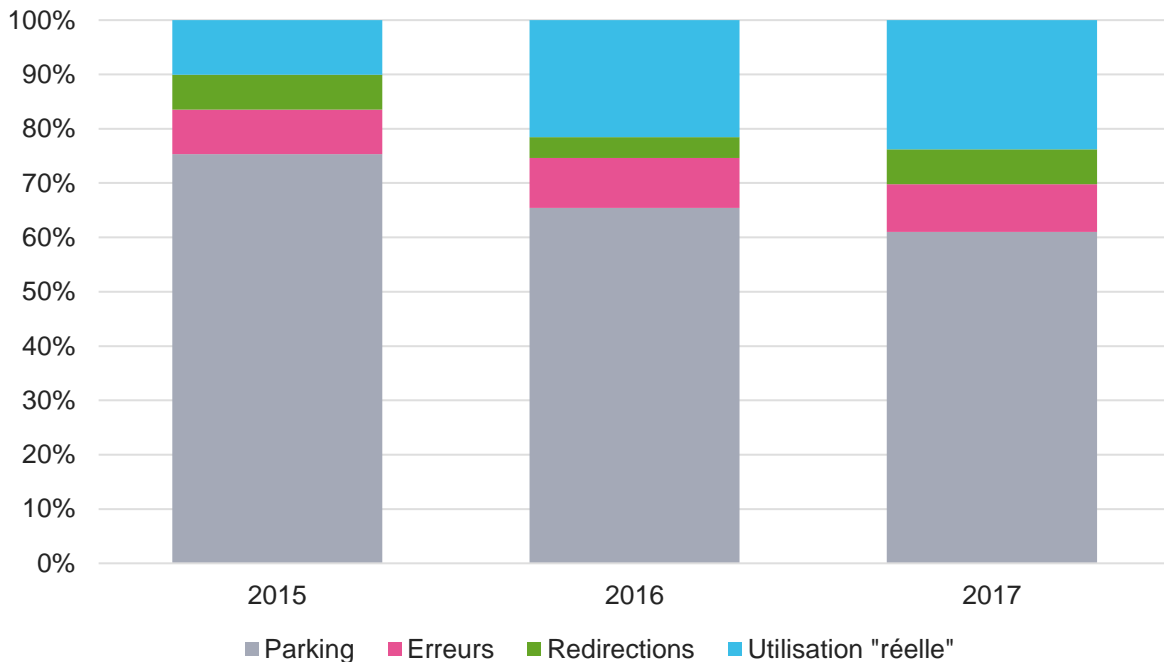
6.6. Le taux d'utilisation, un indicateur de la pérennité des nTLD

Face aux incertitudes créées par la volatilité des créations, le taux d'utilisation reste un indicateur précieux pour mesurer la pérennité des nTLD en se fondant sur l'idée qu'un nom « vraiment » utilisé aura d'autant plus de chances d'être conservé pendant de longues années, contrairement à un nom « parké » ou seulement spéculatif.

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

convient de manipuler en ordres de grandeur et en tendances sans trop s'attacher aux valeurs précises.

Evolutions des usages des nTLD 2015-2017



Source : nTLDtats.com. Moyennes des données trimestrielles.

D'après nos calculs dont les résultats sont présentés ci-dessus, le taux d'utilisation a globalement doublé entre 2015 et 2016, passant de 10% à 20%. Le rythme de cette « appropriation » dans les usages ne s'est malheureusement pas confirmé en 2017, la progression devenant beaucoup plus lente.

Les proportions des noms « en erreur » ou redirigés ne varient pas très sensiblement entre 2015 et 2017. La baisse du « Parking » est donc presque entièrement liée à l'augmentation des usages.

Face à ces chiffres, certains peuvent à bon droit considérer qu'un taux d'utilisation proche de 25% trois ans après l'ouverture des nTLD est assez faible ; mais là encore il faut se méfier des moyennes. Certains grands « penny nTLD » présentent en effet, comme le montre nTLDtats.com, des taux d'utilisation très bas qui permettent de penser que ces mêmes taux doivent être plus élevés dans les extensions plus modestes en termes de volume.

6.7. Des « leaders » en relative perte de vitesse

Une étude focalisée sur les premiers nTLD en volume met en évidence la perte de vitesse de ceux-ci par rapport à l'ensemble des nTLD. Le tableau ci-dessous reprend les 10 premiers au 31/12/17 ainsi que le .BID, qui faisait partie du « Top 10 » au 31/12/16 (on constate que ce groupe des « Top 10 » est resté très fermé en 2017, avec une seule évolution).

Ces 11 extensions représentaient à elles seules 56% des nTLD déposés (contre 63% fin 2016) et 59% des créations opérées en 2017 (contre 74% en 2016). Elles ont, au global, perdu 26% de leur stock et 47% de leur volume de créations par rapport à l'année dernière.

L'analyse ne peut cependant être poussée trop loin, car 2016 restait une année exceptionnelle par les dépôts engrangés en début d'année (et en juin par le .XYZ), ainsi que par les suppressions qui commencèrent à se faire sentir à la fin de l'année. Aussi les taux de maintenance particulièrement bas de certains des nTLD de notre liste (.XYZ, 14% ; .TOP, 22% ; .SITE, 22%) ne sont-ils que les reflets quantifiés d'une situation déjà largement évoquée.

	Stocks (milliers)			Créations (milliers)			%Maintenance	
	2016	2017	Var.	2016	2017	Var.	2016	2017
.XYZ	6 751	2 641	-61%	5 864	1 671	-72%	49%	14%
.LOAN	882	2 397	172%	802	1 594	99%	74%	91%
.TOP	4 766	2 137	-55%	4 107	1 083	-74%	69%	22%
.CLUB	915	1 215	33%	509	810	59%	73%	44%
.WIN	1 264	1 037	-18%	868	450	-48%	71%	46%
.VIP	564	915	62%	563	476	-15%	-	78%
.ONLINE	586	776	32%	472	506	7%	88%	46%
.WANG	980	618	-37%	528	325	-38%	76%	30%
.SITE	613	538	-12%	529	405	-24%	96%	22%
.SHOP	113	517	358%	109	298	172%	-	NA
.BID	609	484	-21%	515	311	-40%	97%	28%
Total Top 11	18 042	13 276	-26%	14 865	7 928	-47%	65%	30%
Autres	9 829	10 520	7%	5 575	5 575	0%	-	50%
Ens. nTLD	27 871	23 796	-15%	20 440	13 503	-34%		
% Top 11 / ens. nTLD	63%	56%		74%	59%			

Source : Rapports ICANN

La question est de savoir si ces données nous renseignent quant à la santé du segment des nTLD au-delà de ces phénomènes conjoncturels, de quelque ampleur qu'ils puissent être. Or on note que les 11 premiers nTLD ont largement sous-performé la moyenne du secteur, ce qui sous-entend que de nombreuses extensions plus modestes en volume ont mieux réussi.

La ligne « Autres » donne la performance des 1 212 autres nTLD existant à la fin de 2017 : elle montre que dans leur ensemble ces extensions ont gagné 7% en stock - soit sept fois plus que le marché mondial des noms de domaine – et qu’elles ont bénéficié d’un taux de maintenance moyen de 50%, de 20 points supérieur à celui des 11 premiers.

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

Le constat révélé par le tableau ci-dessus vient contredire la morosité ou le pessimisme que l’on peut trouver dans les publications spécialisées à propos des nouveaux TLD. En réalité, ce segment est très concentré et ses « leaders » sont des arbres qui cachent la forêt, non représentatifs de l’ensemble de ces « nouveaux entrants ».

La perte de vitesse des « leaders » en 2017 devrait donc se poursuivre dans l’avenir, la montée en puissance simultanée d’un assez grand nombre de nTLD de taille moyenne ayant pour effet de déconcentrer progressivement ce segment de marché.

Cette remarque n’exclut naturellement pas l’augmentation simultanée du nombre de défaillances de nTLD n’étant pas parvenus à atteindre leur point d’équilibre financier. Il pourrait donc y avoir dans l’avenir moins de nTLD, mais plus de nTLD de taille moyenne (5 000 – 25 000 noms) qui peu à peu trouveront leur marché et assureront leur pérennité.

7. La répartition des noms de domaine dans le monde à fin 2017

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 monde.

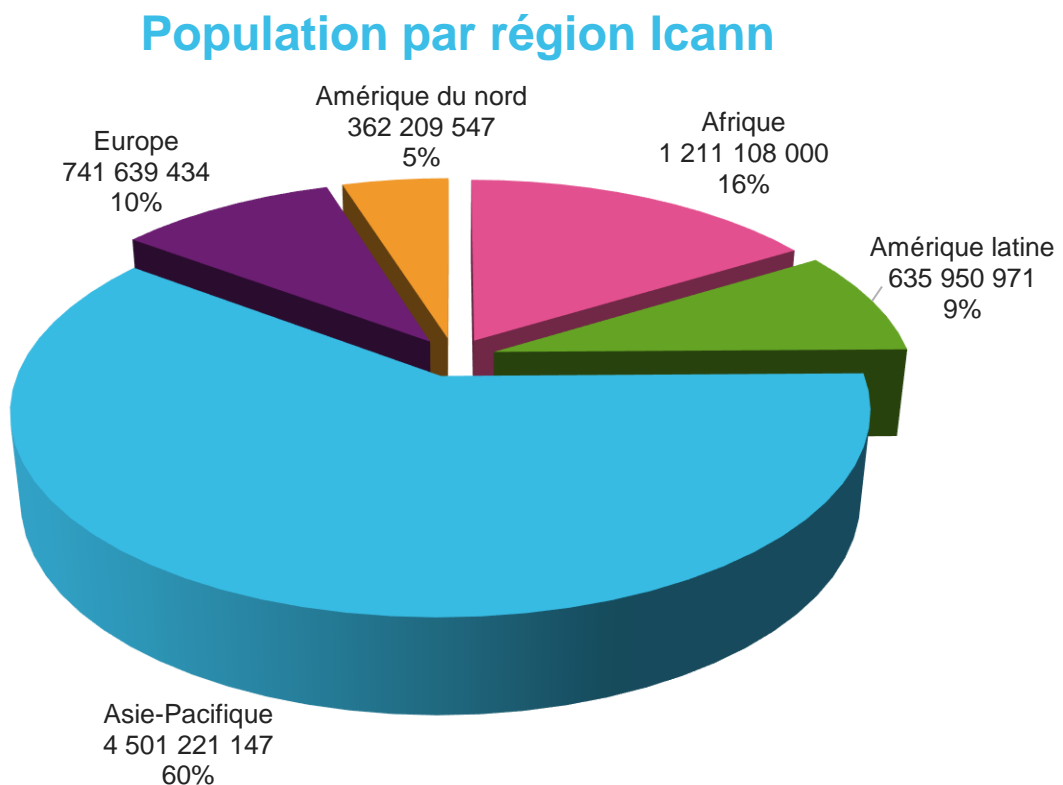
Par convention, nous avons pris pour référence la nomenclature des régions ICANN, même si celle-ci peut parfois prêter à discussion.

Les sources consolidées pour réaliser cette étude sont très variées, depuis les rapports du FMI apportant les PIB et statistiques de population, jusqu'aux données détaillant la répartition des stocks de noms de domaine par pays acquises auprès de ZookNIC, en passant par les sites des registres et des informations partagées dans le cadre du CENTR et/ou de l'APTLD.

L'objectif est de connaître la « vraie » répartition des noms de domaine dans le monde, en faisant apparaître des faits saillants (par exemple, l'Amérique du nord représente 3% des ccTLD, mais 58% des .COM). Dans la même logique, comparer les données marché à des indicateurs extérieurs comme la population ou le PIB enrichit la profondeur des analyses des mécanismes sous-jacents déterminant les tendances constatées.

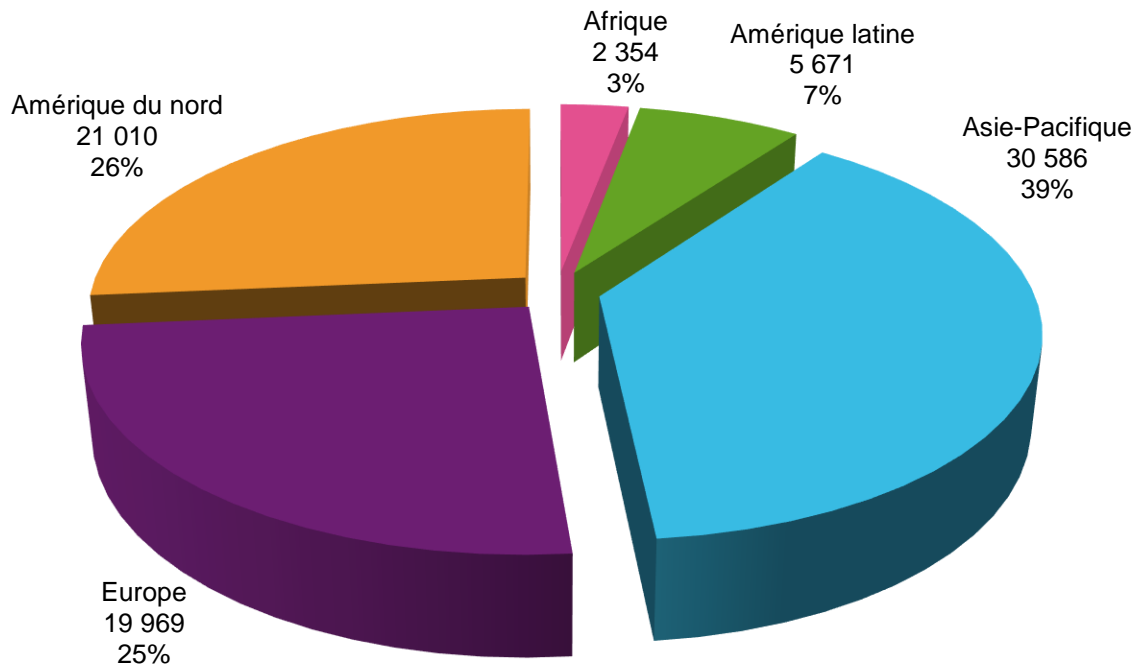
7.1. Panorama d'ensemble

Les figures ci-dessous présentent respectivement, fin 2017, les répartitions par grandes régions ICANN de la population mondiale, des PIB et des noms de domaine tous segments confondus.



Le graphique ci-dessous met en évidence que les régions Europe et Amérique du Nord ne représentent à elles deux que 15% de la population mondiale, contre 60% pour l'Asie-Pacifique. L'Afrique « pèse » à peu près aussi lourd que l'Europe ajoutée à l'Amérique du Nord, l'Amérique latine venant un peu plus loin.

PIB par région Icann



La vision « économique » par PIB est très différente de celle de la population. Ici, l'Amérique du Nord et l'Europe « pèsent » 51% à elles deux quand l'Asie-Pacifique ne représente que 39% du PIB mondial, et l'Afrique 3%. L'Amérique latine et Caraïbes est proche en PIB de sa part en population (7% contre 9%).

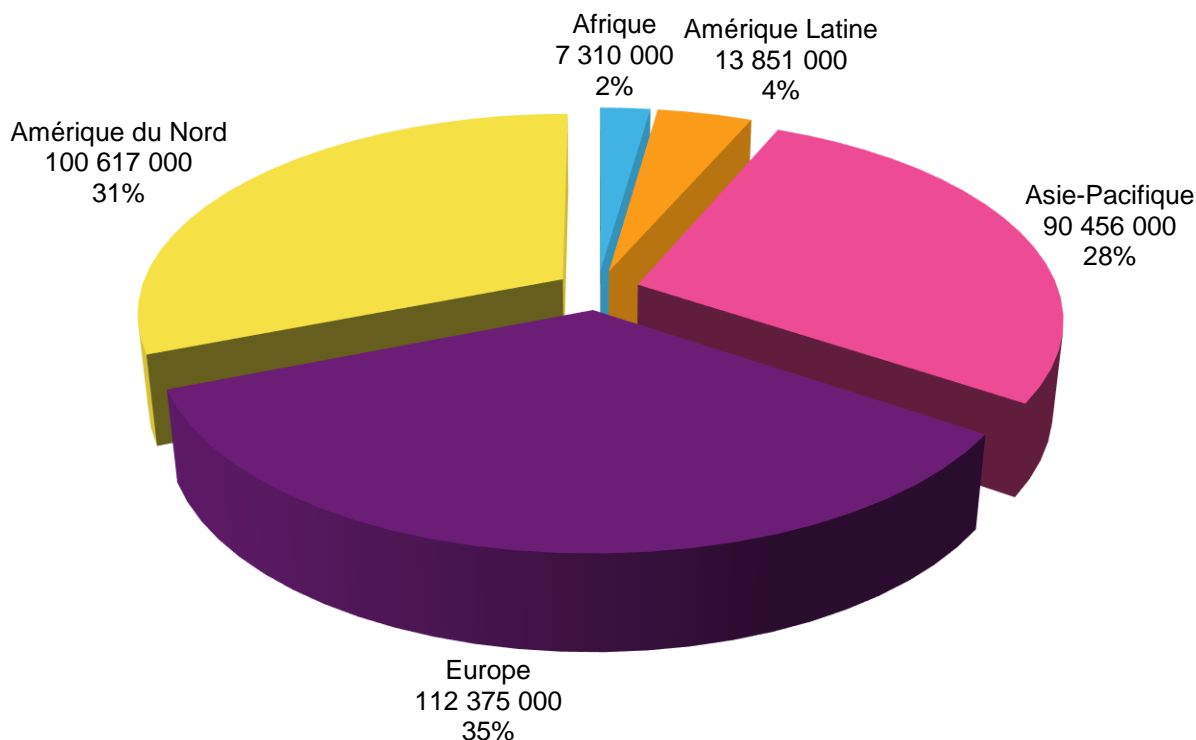
Ces éléments font ressortir les richesses relatives des populations de chaque région, mesurables au moyen du ratio %PIB / % Population :

Région	Ratio %PIB / %POP
Amérique du Nord	5,43
Europe	2,52
Amérique latine et Caraïbes	0,83
Asie-Pacifique	0,64
Afrique	0,18

Avec le total des noms de domaine par région ICANN apparaît une troisième vision, où l'Europe et l'Amérique du nord pèsent 65% des noms déposés à elles deux, l'Asie-Pacifique 28%, l'Afrique 2% et l'Amérique latine et Caraïbes 4%.

L'Europe (34%), l'Amérique du nord (31%) et l'Asie Pacifique (28%) représentent donc l'essentiel des noms de domaine déposés à fin 2017 (93%)

Noms de domaine par région ICANN



Si l'on compare ces « poids » en termes de noms de domaine aux poids de chaque région en termes de population et de PIB, on obtient les ratios suivants :

Région	Ratio %PIB / %POP	Ratio % NDD / %PIB	Ratio % NDD / % POP
Amérique du Nord	5,43	1,16	6,31
Europe	2,52	1,37	3,44
Amérique latine et Caraïbes	0,83	0,59	0,49
Asie-Pacifique	0,64	0,72	0,46
Afrique	0,18	0,75	0,14

En termes économiques (% NDD / % PIB), on constate une sous-pondération des régions Asie-Pacifique, Amérique latine et Afrique, ce qui témoigne d'un potentiel de développement

important, mais aussi d'un manque évident de moyens d'accès à l'Internet. La surpondération des régions Amérique du Nord et Europe confirme que ces marchés sont bien équipés et en phase de maturité.

En termes démographiques, le ratio NDD/Population est encore plus saisissant et contrasté entre les différentes régions, mais globalement cohérent avec ce qui est constaté en termes économiques.

Dans le détail, on peut cependant observer que l'Europe est plus équipée en noms de domaine que l'Amérique du nord, sur le critère économique, tandis que l'Amérique du nord reste le « leader » incontestable en termes de noms de domaine par habitant.

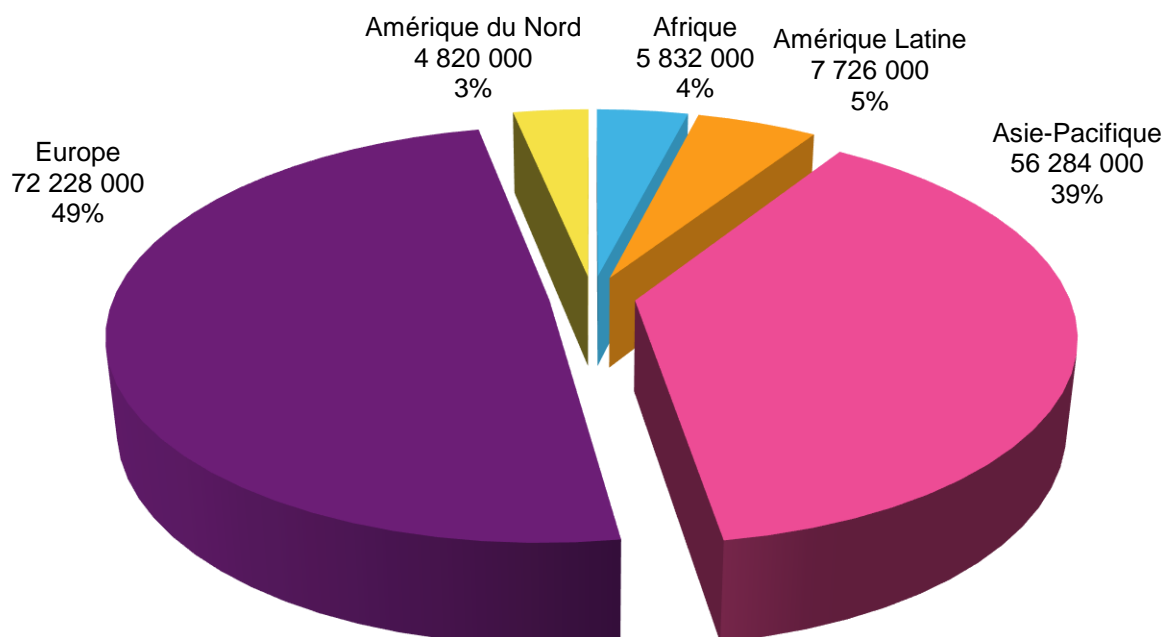
In fine, les ratios reflètent en large partie l'accès à l'Internet et la possibilité – ou l'utilité – qu'ont les populations et les entreprises de chaque région à exister sur le Net et à se doter de noms de domaine pour optimiser leur présence internet.

L'analyse de la répartition des différents segments de noms de domaine (Legacy, ccTLD, nTLD) par régions montre cependant que des préférences manifestes existent dans chacune d'elles, et que ces « fondamentaux » ne peuvent être ignorés pour expliquer les tendances du marché.

7.2. Répartition des ccTLD par régions ICANN

Sans entrer dans le détail des ratios, on peut facilement noter la surpondération de l'Europe (49% des noms déposés dans des ccTLD) et de l'Asie-Pacifique (39%) et en corollaire, la position tout-à-fait marginale de l'Amérique du Nord (3%).

ccTLD déposés par région ICANN



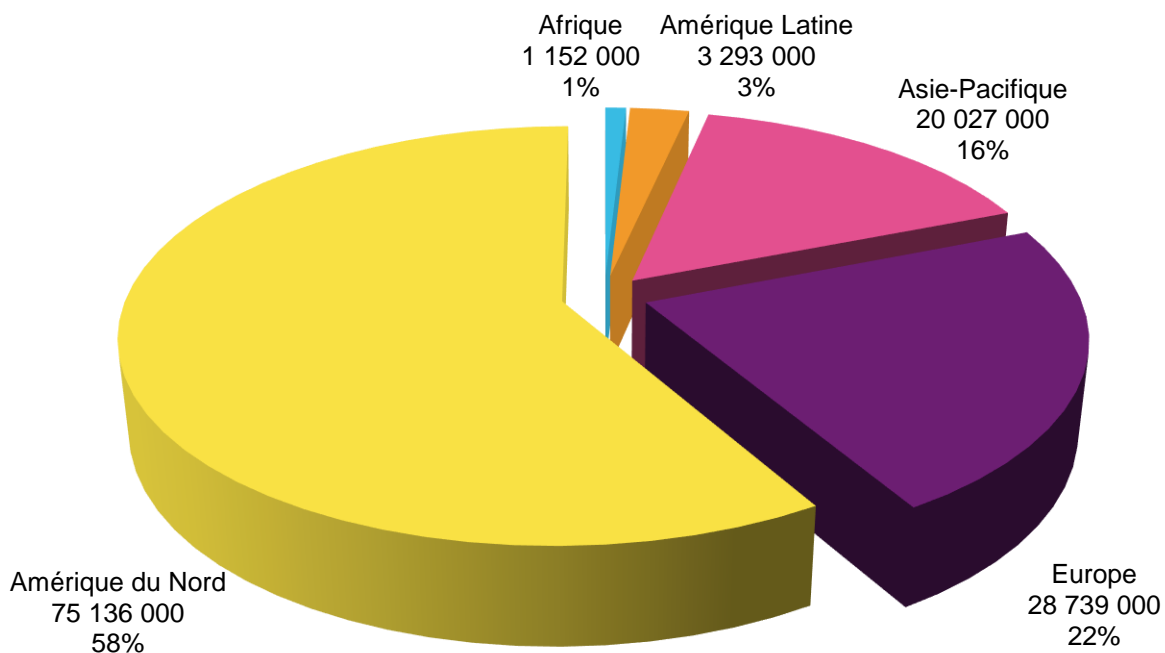
Ceci peut s'expliquer par le fait que cette région ne compte que peu de ccTLD : le .BM (Bermudes), le .CA (Canada), le .GL (Groenland), le .PM (Saint-Pierre et Miquelon) et le .US (Etats-Unis). Cette disproportion fait toutefois apparaître que ces différents ccTLD, et notamment le .US, sont largement sous-dimensionnés par rapport aux ratios européens.

Les situations de l'Amérique latine et de l'Afrique sont plus délicates à analyser vu la présence en leur sein de ccTLD commercialisés comme des génériques (.CO – Colombie) ou en mode quasi-gratuité (.ML - Mali, etc.). Un biais similaire existe avec le .TK (Tokelau) en Asie-Pacifique.

7.3. Répartition des .COM par régions ICANN

Le facteur explicatif, pour l'Amérique du Nord, saute aux yeux si l'on considère la répartition des Legacy TLD. Nous présentons ici celle du .COM pris isolément, mais la répartition des « Autres Legacy » dans leur ensemble est très proche des chiffres présentés ici.

.COM déposés par région ICANN



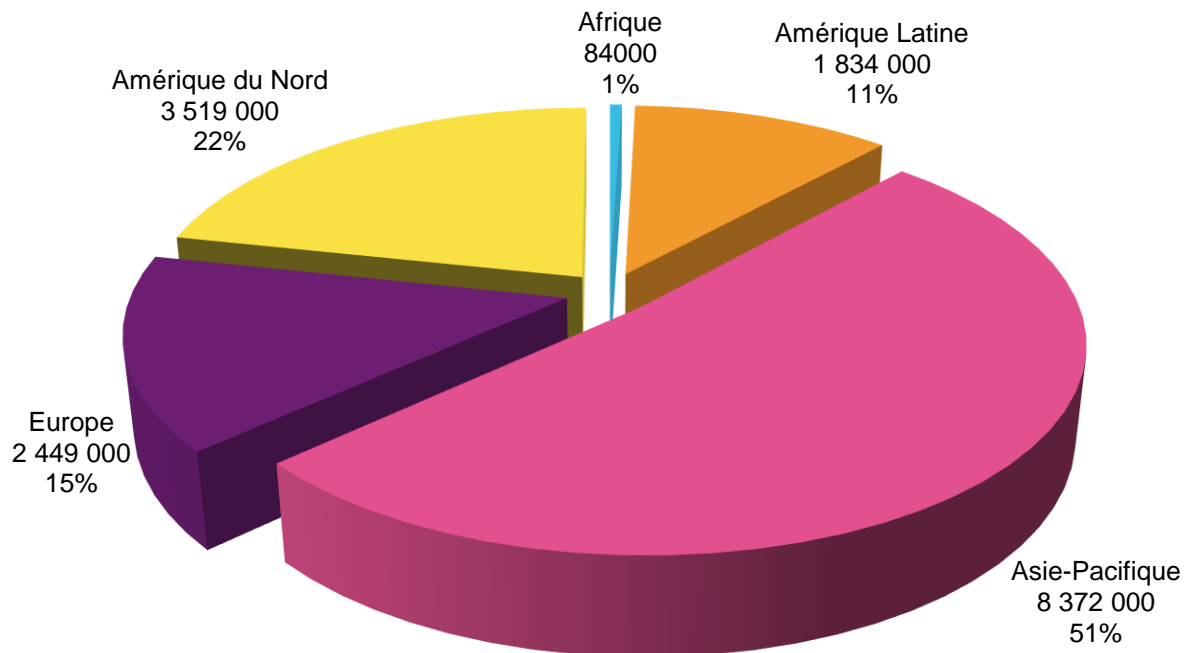
Cette figure suffirait à elle seule à expliquer l'importance de Verisign dans l'écosystème ICANN. En effet, près de 60% des .COM sont déposés en Amérique du Nord et seulement 22% en Europe et 15% en Asie-Pacifique. Au global, comme nous le verrons ci-dessous, les .COM représentent à eux seuls 75% des noms de domaine déposés en Amérique du Nord, ce qui justifie l'intérêt que portent les autorités américaines à la gestion de cette extension. A contrario, le .COM – lui-même le leader incontesté du marché au niveau mondial – dépend à 60% des conditions économiques et démographiques de la région Amérique du Nord. Ce qui

revient à dire que la santé des LegacyTLD continue, encore aujourd'hui, à dépendre pour l'essentiel de l'Amérique du Nord.

7.4. Répartition des nTLD par régions ICANN

Considérons à présent les nTLD. L'image du marché est encore une fois très différente de celles que nous offraient les ccTLD et les LegacyTLD.

nTLD déposés par région ICANN



Ici, c'est la région Asie-pacifique qui domine avec 47% des noms enregistrés, pour l'essentiel du fait des dépôts massifs réalisés par les domainers chinois – mais peut-être pas uniquement. L'Europe ne représente qu'un faible 14% et l'Amérique du nord seulement 20%. Tout se passe comme s'il existait une répartition des noms de domaine à la fois liée aux segments et aux régions ICANN. Les ccTLD seraient présents principalement en Europe ; les Legacy, principalement en Amérique du Nord ; les nTLD, principalement en Asie-Pacifique.

L'Afrique et l'Amérique latine restent toujours assez marginales, avec des biais que l'on a mentionnés et qui sont particulièrement forts dans le cas des nTLD du fait d'un titulaire situé au Panama...

7.5. Tableaux de synthèse

Les trois tableaux ci-dessous visent à synthétiser les données chiffrées de répartition des segments de TLD par grandes régions ICANN.

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

	ccTLD	COM	Autres Legacy	nTLD	Total
Afrique	5 832	1 152	241	84	7 310
Amérique Latine et Caraïbes	7 726	3 293	999	1 834	13 851
Asie-Pacifique	56 284	20 027	5 773	8 372	90 456
Europe	72 228	28 739	8 959	2 449	112 375
Amérique du Nord	4 820	75 136	17 142	3 519	100 617
TOTAL	146 890	128 346	33 114	16 258	324 608

Poids de chaque segment dans le total régional

	ccTLD	COM	Autres Legacy	nTLD	Total
Afrique	80%	16%	3%	1%	100%
Amérique Latine et Caraïbes	56%	24%	7%	13%	100%
Asie-Pacifique	62%	22%	6%	9%	100%
Europe	64%	26%	8%	2%	100%
Amérique du Nord	5%	75%	17%	3%	100%
TOTAL	45%	40%	10%	5%	

Poids des régions dans le total de chaque segment

	ccTLD	COM	Autres Legacy	nTLD	Total
Afrique	4%	1%	1%	1%	2%
Amérique Latine et Caraïbes	5%	3%	3%	11%	4%
Asie-Pacifique	38%	16%	17%	51%	28%
Europe	49%	22%	27%	15%	35%
Amérique du Nord	3%	59%	52%	22%	31%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	

7.6. Enseignements

Si ces données méritent d'être encore approfondies – en examinant par exemple la répartition géographique des différents types de nTLD – on peut toutefois, sur la base de la présente étude, se demander si une partie de « l'échec » des nTLD ne vient pas du fait que de nombreux registres et registrars ont prioritairement cherché à les commercialiser là où ils avaient le moins de chances de trouver un public réceptif.

En forçant le trait, diffuser un nTLD via un registrar exclusivement américain revient à s'adresser à des utilisateurs imprégnés depuis des années par la « culture .COM ». Opérer de manière similaire en Europe revient à convaincre des utilisateurs plus sensibilisés aux charmes des ccTLD « locaux » qu'aux vertus de termes génériques, qui plus est le plus souvent anglo-saxons.

Les « geo-TLD » sont apparemment les mieux placés pour bien tirer leur épingle du jeu en Europe, dans la mesure où ils peuvent être spontanément perçus par les utilisateurs comme des prolongements naturels des ccTLD aux niveaux de régions ou de villes, la notion de proximité étant plus importante en Europe qu'en Amérique du nord.

Cette configuration spécifique du marché, reflet de la culture des utilisateurs de chaque région, devrait conduire les registres de nTLD à cultiver des territoires où le .COM ni les ccTLD ne sont encore fortement plébiscités : l'Asie-Pacifique est une terre d'élection du fait de son niveau de richesse relative, qui la rend plus accueillante à court-moyen terme que l'Amérique latine ou l'Afrique. On voit combien la constitution et la gestion d'un réseau de distribution adapté à chaque TLD peut s'avérer stratégique pour un registre et, pour un registrar, combien le développement de réseaux de revendeurs ciblés est indispensable dès lors qu'il veut diffuser efficacement certains nTLD.

8. Événements saillants de 2017 et du début 2018

S'inscrivant dans la continuité de 2015 et 2016, l'année 2017 marque une période de mutations continues du marché, et de recomposition de celui-ci sous de nouvelles formes d'alliances ou d'articulations entre les acteurs de la chaîne de valeur. Ces mutations sont « horizontales », marquant une volonté de diversification des revenus face à un marché des noms de domaine « de moins en moins prédictible » (Nominet 2016). Elles sont aussi « verticales », par le biais de rachats entre acteurs.

8.1. La concentration se poursuit à tous les niveaux

Chez les « back-ends », on voit Donuts absorber Rightside pour 213 millions de \$, et CentralNIC reprendre KeyDrive et les nTLD de sa filiale KS Registry

De nombreuses extensions changent de main (revente ou changement de « back-end »). Pour ne citer que des cas rendus publics, DotXYZ rachète le .STORAGE, Afiliac récupère la gestion des .AU (Australie) et .PR (Porto-Rico), CIRA (registre du .CA) celle du .SX (Saint-Martin néerlandaise), CentralNIC le .SK (Slovaquie) et les nTLD de KS Registry. L'Afnic pour sa part signe avec MuseDoma et relance le .MUSEUM (début 2018).

La lutte se poursuit aussi au niveau des registrars, enjeux importants des stratégies de diffusion / distribution. KeySystems rachète son revendeur EDC, Crazy Domains (Australie) le registrar Vodien Group à Singapour, DirectNIC met la main sur Fabulous.com, filiale de Dark Blue Sea. Le bras de fer latent entre grands registrars et registres apparaît parfois au grand jour : eName décide de suspendre la commercialisation des grands Legacy dont les registres ne sont pas accrédités en Chine ; GoDaddy renonce à proposer les TLD d'Uniregistry à la suite d'un désaccord concernant la politique tarifaire de celui-ci.

8.2. Une situation financière de plus en plus tendue

Le phénomène de concentration peut en partie s'expliquer, ou être facilité, par la situation financière tendue de maints registres de nouveaux TLD qui ont vécu en 2017 leur 3e, 2e ou 1er exercice en tant que délégataires d'extensions lancées sur le marché. Pour beaucoup de ces registres, les performances commerciales ont été décevantes en regard des anticipations, pour trois raisons principales :

- ✓ des moyens de communication / promotion en général insuffisants, rendant difficile l'information et la sensibilisation de clients potentiels ;
- ✓ des délais plus importants que prévu dans « l'appropriation » des nTLD par de « vrais » utilisateurs, c'est-à-dire des titulaires pérennes, utilisant les noms de domaine dans la durée, à l'exclusion des « domainers » et des ayants droits qui ont des approches plus opportunistes induisant une forte volatilité ;
- ✓ des circuits de distribution mal adaptés au lancement simultané de centaines d'extensions thématiques. Les registrars, points de passage obligés, sont nés et ont organisé leurs modèles économiques dans un « univers » où les « produits » étaient à la fois en nombre limité (une vingtaine de Legacy) et « globaux », n'ayant pas de signification très précise. Aujourd'hui que les « produits » sont en nombre considérable et ciblent des « niches », les registrars sont appelés à se transformer en « grossistes »

entourés de revendeurs spécialisés plus aptes qu'eux à toucher les clients finaux. Mais cette transformation du système de distribution des noms de domaine ne se fait que très lentement, rencontrant peut-être même dans certains cas des résistances qui bénéficient pleinement au .COM.

Les difficultés financières de registres n'ayant pu accéder à un marché suffisant conduisent ceux-ci à revendre leurs nTLD ou à adapter leurs modèles économiques, tout en cherchant à obtenir de l'ICANN qu'elle réduise les frais qu'elle leur prélève, et/ou qu'elle leur rétrocède une partie des dizaines de millions de \$ engrangés lors du « round » de 2012 (reliquat de 96 millions de \$) et des enchères (reliquat d'environ 250 millions de \$), et non dépensés jusqu'à présent.

Il fait peu de doutes que l'année 2018 verra se poursuivre ce mouvement de cessions de nTLD suite à des défaillances ou à une absence de perspectives de rebond à court terme. La présence de fonds d'investissement au capital d'un certain nombre d'acteurs (acquisition en 2018 du registrar NameSilo par l'investisseur Brisio Innovation) peut peser de plus en plus lourd sur les stratégies de ceux-ci. Ces investisseurs peuvent en effet être tentés d'imposer des décisions dictées par des contraintes financières de court terme plus que par des visions « industrielles » s'inscrivant à plus long terme : cessions mais aussi, pour les plus gros acteurs, entrées en bourse destinées à se donner les moyens de « durer » jusqu'au « vrai » décollage du marché. La récente décision de Donuts de rassembler tous ses nTLD sous une même ombrelle (Binky Moon) pourrait relever de cette logique d'IPO. Afilias, qui a tenté une entrée en bourse reportée sine die, et Uniregistry, pourraient être des candidats à de telles opérations.

On voit aussi se dessiner des mutations dans les modèles économiques, Donuts ayant opté pour des tarifs de création plus proches des 5\$ - 10\$ que des 20\$ initiaux. Avec un taux de renouvellement affiché de 71%, l'opération peut s'avérer rentable après quelques années de renouvellements à tarif « normal ».

Cette pression constante sur les prix montre néanmoins que le « produit » souffre d'un manque de reconnaissance de sa « valeur » auprès des clients potentiels, lesquels restent assez indifférents, voire méfiants, à l'égard des extensions qu'ils ne connaissent pas.

8.3. L'El Dorado chinois

Les données statistiques montrent bien que le marché asiatique est actuellement le plus prometteur – et le plus porteur – pour les nTLD. Ceci explique les efforts faits par différents registres pour investir le marché chinois, depuis MMX avec ses .VIP, .WORK, .LAW, .BEER et .购物 (“shopping”) ou Radix (.FUN, .ONLINE, .STORE et .TECH) jusqu'au .SHOP (GMO) et au .LTD (Donuts). Les registrars ne sont pas les derniers à accompagner le mouvement.

Ce marché tiendra-t-il ses promesses ? Aujourd'hui dominé par les « domainers », il reste largement sous-équipé et offre de solides perspectives sur le long terme, bien que soumis aux exigences prégnantes des autorités chinoises.

8.4. « Vendre plus et mieux »

Confrontés à des incertitudes sur les sources de valeur traditionnelles du marché – créations et renouvellements – les acteurs s'efforcent de mettre au point des stratégies leur permettant de capter ou de conserver la valeur.

On voit ainsi se former une alliance entre Donuts et GoDaddy, Donuts listant dorénavant tous les noms expirés de son registrar Name.com (ex Rightside) sur la plate-forme GoDaddy Auctions. La tendance serait ici à considérer qu'un nom de domaine une fois créé ne devrait jamais retomber dans le domaine public, mais passer par des périodes où il est attribué ou non, tout en restant détenu par le registre ou le registrar pendant les périodes de « non – attribution ».

Les « outils de suggestion de noms de domaine » tendent aussi à se multiplier, en dépassant les traditionnels moteurs ajoutant préfixes et suffixes aux termes recherchés. Certains commencent à proposer des mots-clefs sélectionnés pour leur « popularité » et leur « valeur SEO ». Cette dimension est d'autant plus importante qu'en créant une passerelle entre noms de domaine et référencement, elle apporte aux premiers une « valeur marketing » plus tangible et mesurable que les approches traditionnelles (et tout aussi valables, mais moins « scientifiques ») fondées sur la notoriété et le « territoire de marque ». Certains de ces outils sont aussi mis à la disposition des registrars en « marque blanche », augmentant les chances de vendre des variantes pertinentes de noms déjà déposés tout en associant les deux niveaux de la chaîne de valeur dans une opération conjointe.

On note enfin des efforts notamment chez les registres de ccTLD pour jouer un rôle « d'apporteur d'affaires » auprès de leurs registrars en proposant aux candidats au dépôt d'un nom de domaine divers outils de recherche du « meilleur » bureau d'enregistrement en regard de leurs besoins : éventail de services, fourchettes de tarifs etc. Ces initiatives, outre qu'elles profitent aux deux parties, replacent le nom de domaine au cœur du dispositif de présence internet en l'associant intimement à d'autres services indispensables (hébergement, éditeur de site web, référencement...).

8.5. Une recherche de diversification

Les efforts des registres en vue de diversifier leurs sources de revenus ont continué de se traduire par diverses initiatives dans la lignée de ce que l'on pouvait déjà observer en 2015/2016.

Plusieurs opérateurs techniques ont ainsi développé des services annexes (ou dans le cas de SIDN racheté une activité) qui forment une « seconde couche » au-dessus des services d'opérateur technique de registre à proprement parler. C'est à ce niveau que se forment de nouveaux jeux d'alliances, CIRA réussissant par exemple à vendre son offre anycast D-Zone à SIDN et à Uniregistry. SIDN de son côté met de son mieux en valeur son « DNS Billing Service » construit grâce au rachat de la société Connectis.

Un premier axe de diversification est lié aux infrastructures et à la sécurité. Ainsi de Denic (registre du .DE) accrédité par l'ICANN en tant que séquestre pour les données de nTLD et promoteur d'une offre anycast, à l'instar de CIRA (registre du .CA) qui propose en sus un « DNS Firewall » en partenariat avec Nominum.

DNS Belgium (registre du .BE) peut de son côté s'enorgueillir d'avoir été le premier registre national à héberger dans le cloud sa plate-forme d'enregistrement des .BE, choisissant de se concentrer sur la couche logicielle.

Les outils de monitoring et de mesure fleurissent encore avec de nouvelles générations de turing (Nominet, registre du .UK) et d'outils de monitoring d'infrastructures anycast (IIS.SE, registre du .SE). Avec son projet « ISP DNS Stack », CZNIC (registre du .CZ) associe les ISPs à la stabilité du DNS tchèque en déportant chez eux une partie de ses infrastructures DNS, ce qui permettrait, en cas d'attaque ciblant les serveurs DNS du registre, de préserver les clients des ISPs partenaires. Un autre bénéfice non négligeable est d'améliorer les temps de résolution DNS.

L'imagination reste donc au pouvoir en matière de sécurité (lutte contre les divers types d'attaques notamment DDOS et phishing) mais aussi de renforcement des infrastructures (face aux attaques, mais aussi dans une logique d'amélioration des performances).

Notons toujours en matière de sécurité du DNS, la difficile progression des services de « locking ». Un prestataire travaillant avec de nombreuses grandes entreprises américaines signale ainsi que 28% d'entre elles seulement ont souscrit à un service de Registry Lock.

Le deuxième axe principal d'innovation en 2017 a concerné la lutte contre les « abus », traduction impropre de « abuses », c'est-à-dire toutes les formes d'opérations illicites voire « agressives » impliquant l'utilisation d'un nom de domaine : phishing, diffusion de virus ou de malwares, etc.

Le registre néerlandais SIDN fait partie des plus actifs, avec l'initiative « Abuse204.nl » (c'est-à-dire « Abuse to zero for .NL ») destinée à lutter contre les malwares et le phishing sous .NL ; EURid (registre du .EU) évoque de son côté une « méthodologie » qui lui permettrait d'identifier dès leur création des noms de domaine potentiellement destinés à une utilisation frauduleuse. L'intention est de pouvoir bloquer ces noms avant même qu'ils ne soient activés. Cette méthodologie serait selon EURid basée sur des « techniques de machine-learning sophistiquées ». L'Afnic quant à elle lance mi 2017 un nouveau service FRWATCH destiné à la surveillance et à la prospection des noms de domaines.

Un troisième axe, plus diffus, concerne de multiples actions en direction des utilisateurs. Au travers de son initiative « Réussir avec le Web », l'Afnic s'est ainsi positionnée comme l'un des acteurs de référence du développement de l'Internet en France, en ciblant notamment les TPE/PME hésitant encore à s'assurer une présence sur Internet.

8.6. Le règne de la Data

Les recherches autour de la prévention des « abus » conduisent naturellement à une intensification de l'exploitation des données par les registres. Cette tendance a été encore accentuée par les soubresauts du marché en 2015-2017, qui ont augmenté le sentiment des acteurs que l'époque où le marché des noms de domaine se développait tout seul était en passe de prendre fin.

Face à ces incertitudes, il devient indispensable de mieux connaître les fondamentaux du marché et d'en analyser les facteurs déterminants. La gestion d'immenses bases de données étant le métier des registres, développer des outils de suivi, de reporting et d'analyse est une extension naturelle de ces missions.

Des acteurs se positionnent sur des services à valeur ajoutée, permettant par exemple « d'évaluer le risque associé à un nom de domaine » en identifiant des « patterns » de comportement des malfaiteurs ; d'autres cherchent à rentabiliser leurs bases de données en faisant flèche de tout bois, comme Neustar et son « Authoritative Contact Intelligence Solution » permettant d'identifier le meilleur numéro de téléphone à joindre pour chaque « cible », et dans

quel créneau horaire. Plus près des préoccupations liées au marché des noms de domaine, le registre neo-zélandais InternetNZ s'efforce pour sa part de mieux qualifier les titulaires de NZ en passant par l'analyse des contenus de leurs sites web ; un système déjà déployé par l'AFNIC sous le nom de « Webcrawling ».

Il reste que le RGPD (Règlement sur la protection des données personnelles) européen pourrait remettre en question certaines offres reposant aujourd'hui sur la collecte, le stockage et le traitement d'informations personnelles qu'il n'est dorénavant plus possible de collecter, stocker ou traiter. 2018 sera vraisemblablement à cet égard une année de repositionnement de ces différents services.

8.7. L'Internet des Objets fait toujours rêver

La plupart des acteurs s'intéresse enfin, de près ou de loin, aux opportunités offertes par l'Internet des Objets. Si SIDN travaille particulièrement sur les problématiques de sécurisation, si Nominet procède depuis plus d'un an par expérimentations de services « de niches » en conditions réelles, l'AFNIC est membre institutionnel de la LoRa Alliance et participe à ce titre aux échanges des membres de cette organisation en vue du développement de services innovants reposant sur les technologies liées à l'Internet des Objets. Sa contribution porte particulièrement sur l'interopérabilité / le roaming entre réseaux LoRa via le DNS. L'AFNIC est aussi membre de l'AIOTI (Alliance for Internet of Things Innovation - <https://aioti.eu>) où elle apporte son expertise sur la partie « Identification » et « Interopérabilité ».

9. Conclusion et perspectives

Nous achevons l'édition 2017 de cet état du marché mondial des noms de domaine en notant que « L'année 2017 s'est ouverte sur un événement symbolique : pour la première fois de son histoire, le .COM a perdu du stock au moment de l'arrivée à échéance des noms déposés massivement en octobre – novembre 2015. Cet incident était prévu, et même annoncé par Verisign. Mais il n'en reste pas moins un signe des temps ».

Au final, l'année 2017 a connu un premier semestre assez agité avant d'aborder une période plus calme, qui lui a fait renouer avec la tendance de fond ayant préexisté aux vagues de créations massives de la fin 2015.

Ce calme pourrait être trompeur. D'abord parce que, comme nous l'avons vu dans le présent rapport, les lignes de tensions sont très fortes entre les différents segments d'extensions et entre les différents acteurs d'une chaîne de valeur qui peine à s'adapter à la nouvelle donne du marché. Ensuite parce que des phénomènes structurants restent toujours dans l'ordre du possible, rendant difficile tout exercice de prospective :

- ✓ la réapparition de vagues de « domaining » affectant plus ou moins durablement un nombre plus ou moins grand d'extensions ;
- ✓ le développement continu de modèles de « quasi-gratuité », bien que les fondements économiques de long terme de ces modèles restent à établir ;
- ✓ les conditions économiques générales, qui stimulent le marché des noms de domaine ou pèsent sur sa croissance, comme nous avons pu le constater entre 2012 et 2015 (ralentissement économique) et depuis 2015 (reprise relative) ;
- ✓ les évolutions des usages, et le cas échéant l'émergence de produits de substitution aux noms de domaine, sinon au DNS lui-même ;
- ✓ en lien avec ce qui précède, l'appropriation plus ou moins rapide des « nouvelles extensions » par les utilisateurs. De manière connexe, le degré d'appétence des entreprises pour leurs .CORP lors des futurs « rounds » ICANN pourra aussi jouer un rôle, dès lors que les dépôts défensifs constituent une part notable des enregistrements actuels sous certains TLD, et que par ailleurs le potentiel de ce marché des .CORP reste seulement esquissé par les créations opérées depuis 2014.

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

Dans cette optique, les succès ou les échecs des mois à venir pourraient conditionner la physionomie du « prochain round » ICANN qui ne pourra pas faire l'économie d'un retour sur les erreurs commises en 2008-2012, mais aussi sur les facteurs qui ont assuré le succès bien réel de certaines extensions.