L'avenir reste incertain pour les pionniers de la téléphonie sur internet

Technologie

Posté par: Visiteur

Publié le : 03-10-2007 22:58:44

Malgré sa popularité mondiale, la téléphonie sur internet (VoIP), quasiment gratuite pour l'usager, ne s'est toujours pas transformée en mine d'or pour ses pionniers comme Skype ou Vonage, et profite surtout aux géants des télécoms qui l'intègrent à leur offre globale.

La maison-mère de Skype, eBay, en a tiré les leçons lundi en dévaluant la valeur de Skype dans ses comptes de 1,4 milliard de dollars, soit plus de la moitié du prix auquel eBay avait acheté Skype en 2005.

Une décision attendue depuis longtemps. "Nous sommes heureux qu'eBay admette avoir trop payé pour Skype", a résumé le courtier Cantor Fitzgerald.

Tous les analystes se demandent comment Skype pourrait convertir en monnaie sonnante et trébuchante son extraordinaire succès mondial, qui a vu son nombre d'utilisateurs doubler en un an pour atteindre 220 millions de personnes.

Mais si tous ses fans, jusqu'en Chine, téléchargent le logiciel qui permet de téléphoner gratuitement à partir d'un ordinateur, très peu acceptent de payer pour des services supplémentaires, comme SkypeOut, qui permet d'appeler des téléphones classiques à partir d'un ordinateur.

"Nous estimons que Vonage a environ 2,8 millions de clients payants, et Skype 2,4 millions seulement", soit à peine 11% de ses usagers, a expliqué à l'AFP l'analyste du cabinet iSuppli Steve Rego.

"Je ne sais vraiment pas si des purs spécialistes comme Skype peuvent s'en tirer. Les consommateurs préfèrent très largement des offres groupées comprenant la téléphonie, la vidéo, les données et internet, et généralement ces offres passent par de la voix sur IP, sans que le consommateur ne le sache. Ce sont ces opérateurs multifonctions qui profitent de la VoIP", explique-t-il.

"Des purs acteurs comme Skype ne peuvent pas vraiment prendre une grande part du marché, mais ils peuvent encore faire de l'argent", a nuancé Sally Cohen, spécialiste chez Forrester. "Il faut que Skype trouve un nouveau modèle économique pour monnayer sa base d'utilisateurs. La première réponse qui vient à l'esprit est la publicité, par exemple si l'utilisateur clique sur un bandeau pour accéder au service", suggère Mme Cohen.

Le projet initial d'eBay était de réaliser une vaste intégration avec Skype, pour que, par exemple, les vendeurs et les acheteurs d'eBay communiquent entre eux sur Skype. Cette piste semble désormais écartée par eBay. On peut "faire beaucoup plus avec Skype comme fournisseur seulement de VoIP", a déclaré Hani Durzy, porte-parole d'eBay.

Mais Skype n'est plus seul: Google Talk, MSN ou encore Yahoo! sont présent sur le créneau de la téléphonie par ordinateur à bas coût.

Skype n'a pas non plus réussi à percer dans le monde des PME, faute d'une qualité technologique suffisante, et la longue panne subie au mois d'août a encore sapé sa crédibilité.

Le grand concurrent de Skype aux Etats-Unis, Vonage, qui propose uniquement une offre payante bon marché, a lui connu une descente aux enfers ces derniers mois. Dépensant une fortune en publicité, il a accusé une perte nette de 338 millions en 2006 pour un chiffre d'affaires de 607 millions et est attaqué pour violation de brevets par plusieurs grands opérateurs téléphoniques.

Son action, introduite en Bourse en mai 2006 à 17 dollars, ne valait plus mardi qu'un dollar environ.

Les grandes entreprises se convertissent en masse à la VoIP, mais préfèrent s'adresser à leurs spécialistes réseaux habituels, qui garantissent la qualité de la communication, comme Cisco, Alcatel ou Nortel. "Passer en voix sur IP nous a fait économiser 30% en coût de communications", a commenté le responsable technique d'une grande entreprise française.

AFP