

# Julien Decot (Skype) : « Notre principal chantier, la mobilité »

Skype a cinq ans. Ce n'est pas encore l'âge de raison mais le spécialiste de la VoIP en mode peer-to-peer a déjà une longue histoire qui a transformé cette start-up américaine en véritable pépite. Racheté à prix d'or par eBay (2,6 milliards de dollars), le service compte aujourd'hui 340 millions d'utilisateurs dans le monde et 500 salariés.

Mais pour certains observateurs, le modèle économique du trublion de la VoIP commence à battre de l'aile, l'utilisation gratuite du service dépassant largement les options payantes. Quant aux tant attendues synergies avec eBay, elles se font encore attendre et le géant de l'enchère en ligne a commencé à se poser des questions. Enfin, les développements dans la mobilité ne se font pas aussi vite que prévu... L'occasion pour nous de faire un point avec Julien Decot, directeur stratégique de Skype.

## **-Cinq ans, c'est le temps des bilans ?**

Nous voulions rétablir certains faits car il y a beaucoup d'idées préconçues. On dit que Skype ne gagne pas d'argent et ne grossit plus. C'est faux. A la fin du dernier trimestre, nous comptons 340 millions d'utilisateurs dans le monde et 30 millions de comptes sont ouverts à chaque trimestre. En 2007, nous avons généré 381 millions de dollars de revenus soit une croissance de 51%. Nous avons réalisé 6 trimestres consécutifs de rentabilité. On est le business d'eBay qui croît le plus vite !

## **-Dans quelle mesure la part des services payants comme Skype Out progresse-t-elle ? En avril dernier, cette part restait marginale avec 1,7 milliard de minutes (+33% sur un an) sur un total de 14,2 milliards de minutes.**

Nous ne donnons pas de chiffres mais certaines nouvelles offres comme les forfaits fonctionnent très bien, notamment en entreprise avec des services associés comme les SMS, les transferts d'appels. Désormais, la part de ces services payants est significative et se mesure en millions d'utilisateurs.

## **-Depuis votre rachat par eBay, les synergies sont restées peu nombreuses. Pourquoi ?**

-Il y a déjà pas mal de choses qui ont été faites, notamment avec PayPal. Ainsi, une part significative de nos clients payants utilisent ce système de paiement pour acheter des minutes ou des forfaits. Sur eBay, les boutons Skype sont présents partout dans toutes les versions géographiques du site. On pourrait faire beaucoup plus mais eBay ne force pas les synergies, il les évalue au cas par cas car il ne veut pas abîmer le bébé.

## **-Vous avez donc le soutien plein et entier d'eBay malgré [certaines déclarations](#)**

**pointant des problèmes de rentabilité**

**et des revenus très éloignés de la valeur de rachat ?**

Le soutien d'eBay reste très fort et Skype est aujourd'hui une composante essentielle pour leur business. Encore une fois, nous sommes le business d'eBay qui croît le plus vite !

**-Vous avez mis [l'accent sur les PME](#), notamment avec des forfaits payants, de la vidéo-conférence... pour doper votre chiffre d'affaires. Où en êtes-vous ?**

Le monde de l'entreprise représente un tiers de notre chiffre d'affaires et une grande part de cette activité s'est faite sans opérations particulières de notre part. Aujourd'hui, nous proposons des produits dédiés aux PME ou aux professions libérales, et nous allons mettre l'accent sur de nouvelles offres avec des ressources dédiées. A terme, Skype for Business pourrait représenter 50% de notre activité.

**-Depuis plusieurs années, vous annoncez beaucoup de choses autour de la mobilité mais les choses avancent lentement.**

La mobilité est absolument essentielle pour nous mais c'est un marché compliqué. Au départ, le secteur nous a vu comme une menace, aujourd'hui les choses changent. Fin 2007, nous avons signé un accord avec l'opérateur 3 afin de lancer un 'Skyphone' dans sept pays. Skype est également intégré à certains mobiles sous Windows Mobile destinés à certains marchés. Nous avons développé un client Java 'Skype for Mobile' capable d'être intégré dans tous les combinés supportant Java, c'est à dire la plupart des mobiles du marché. Enfin, nous regardons de près les Mobile Internet Device comme la PSP de Sony sur laquelle Skype est présent.

**-Certes, mais en un an, le dossier a peu avancé. Les opérateurs freinent-ils vos ambitions ?**

Les relations avec les opérateurs se normalisent. Ils regardent de près l'expérience avec 3. Nous ne sommes pas naïfs : passer tous ses appels mobiles sous Skype, ce n'est pas pour demain ! Mais nous disons aux opérateurs que l'utilisation de Skype dynamisera leur trafic data. Il faut également préciser que l'attitude des opérateurs diffère selon les pays. Dans un marché où il y a un opérateur dominant et quelques alternatifs (comme en France), la situation n'est pas favorable pour nous. Mais dans une configuration beaucoup plus ouverte (comme en Pologne), les opérateurs sont nettement plus souples.

**-Certains opérateurs bloquent même l'utilisation de Skype sur les mobiles...**

On veut que les gens aient le choix et nous sommes sceptiques face aux décisions qui vont contre le libre choix. On a bon espoir que ça change.

**-Allez-vous vous associer à Apple autour de l'iPhone et à Google avec Android ?**

Nous sommes proches d'eux. Clairement, l'iPhone et Android sont très excitants, on fera des annonces très prochainement.

**-Quelles sont vos ambitions pour Skype 4.0, la dernière version de votre client ?**

C'est notre plus grosse version, nous avons tout reconstruit. Au départ, Skype était bâti autour de la voix, aujourd'hui Skype 4.0 assure la convergence voix, vidéo, et le côté multi-utilisateurs. C'est un virage stratégique pour nous. La bêta 2 qui englobera tous les retours observés sera en ligne très prochainement. La version définitive est prévue pour janvier 2009.

## **-Pourquoi avoir fermé SkypeCast ?**

Nous sommes une petite équipe et on ne peut pas se permettre des développements tout azimuts. C'est un produit novateur mais qui touchait peu de gens et qui était complexe à opérer. Il a fallu faire un choix : nous préférons nous concentrer sur notre coeur de marché.