

Skype: 'la guerre de la VoIP ne fait que commencer'

65 millions d'utilisateurs dans le monde, 2,6 millions en France: Skype est une affaire qui roule. Créé par les fondateurs de Kazaa, ce logiciel, qui permet de téléphoner gratuitement en voix sur IP à la mode peer-to-peer, est aujourd'hui une pépite qui suscite bien des envies.

Une pépite dont le succès a été fulgurant. En à peine deux ans, le logiciel s'est fait un nom sans aucune publicité. Presque surprise par ce carton, Skype Technologies, basée au Luxembourg, ouvre actuellement des antennes locales pour accompagner ce développement. C'est Jérôme Archambeaud qui a pris les rênes du bureau français. « *Il s'agit de gérer notre présence sur les marchés clés dont la France fait partie* », nous explique-t-il. « *L'objectif est de localiser au maximum les services notamment avec les partenaires locaux comme les fabricants d'accessoires et la grande distribution* ».

Attaquer le mass market Car Skype veut sortir de la sphère de l'ordinateur et des technoïdes. L'entreprise veut adresser le grand public, non initié à la téléphonie sur IP. « *Nous voulons créer un écosystème autour de Skype et nous faisons l'interface entre les acteurs en présence* », explique Jérôme Archambeaud. Concrètement, Skype France certifie les produits et accessoires de plus en plus nombreux dédiés à Skype: casque, micro, téléphones. Des produits qui reprennent la marque Skype. Les téléphones sont au centre de cette stratégie. Développés par exemple par Linksys (Cisco), ils permettent d'utiliser Skype sans ordinateur. Idéal pour le grand public. Et ces combinés et autres kits de connexion seront vendus en grande distribution, notamment chez Auchan. L'objectif est bien d'élargir la base d'utilisateurs. Et pas forcément d'attirer des consommateurs payants. « *Le payant ne représente que 5% de notre chiffre d'affaires (60 à 70 millions de dollars prévus cette année, 200 millions en 2006). Cela nous suffit, car la croissance du nombre d'utilisateurs est tellement forte (1 million par mois) que ces 5% sont largement suffisants. La gratuité reste notre priorité* », explique le patron du bureau français.

Flou sur les intentions d'eBay Mais si les régulateurs nationaux, comme la FCC américaine, commencent à taxer les services de VoIP pour compenser la chute des opérateurs traditionnels, que se passera-t-il ? La question reste en suspens. Dans le même temps, Skype adresse désormais le marché des PME avec SkyGroup (voir notre article). « *Nous nous sommes rendus compte que Skype est très utilisé en entreprises, d'ailleurs 30% de nos utilisateurs sont professionnels. Bref, ce sont les PME qui sont venues à nous* ». Mais cela suffit-il à son nouveau propriétaire eBay qui a mis 4 milliards de dollars sur la table pour s'emparer de la poule aux oeufs d'or ? Tous les observateurs s'interrogent sur les intentions d'eBay. « *Notre logiciel sera intégré progressivement à l'offre d'eBay avec par exemple une fonction 'click to talk'. Mais nous allons rester indépendant* ». Bref, un certain flou artistique règne sur les intentions d'eBay... Dans le même temps, la concurrence commence à s'organiser et à s'impaciter. Deux géants préparent la contre-attaque: Microsoft qui multiplie les acquisitions d'entreprises spécialisées dans la VoIP et Google qui s'apprête à lancer Google Talk. Deux compagnies aux forces de frappe dévastatrices. **Une concurrence qui trépigne** « *Nous respectons ces concurrents et nous savons qu'ils auront les moyens de leurs ambitions* », concède Jérôme Archambeaud. « *Mais la guerre de la VoIP ne fait que commencer. Nous sommes sereins: Microsoft et Google manquent d'expertise. Par ailleurs, leurs plates-formes sont basées sur une infrastructure serveurs contrairement à Skype qui utilise le peer-to-peer. Ce choix de la concurrence a deux conséquences: la qualité de la voix ne sera pas à notre niveau et ils devront déployer des infrastructures gigantesques pour supporter le*

trafic qui croît de manière exponentielle. Nous pensons vraiment que notre choix technologique est plus pertinent. Enfin notre légitimité et le fait que nous soyons un pur-player dans la VoIP représentent un sérieux avantage ». Il semble donc clair que Skype n'éparpillera pas ses forces. « Nous sommes complètement focalisés sur la VoIP et nous ne changerons pas. Dans tous les domaines, les meilleurs sont ceux qui jouent sur un seul tableau », souligne le country manager... **Sécurité: Skype se veut rassurant** Pour autant, si Skype bénéficie d'une très bonne image, les choses peuvent évoluer dans le mauvais sens. Notamment à cause de la sécurité. La VoIP en général commence à montrer ses faiblesses, ses failles (voir nos articles). Il y a quelques semaines, Skype a même été bouté hors des universités et des centres de recherche français pour cause de sécurité jugée insuffisante. Une sacrée ombre sur la success-story de Skype. « Ouvrir des bureaux locaux répond justement à ces problématiques. Nous souhaitons désormais pouvoir réagir plus rapidement auprès des autorités et des gouvernements. Aujourd'hui, nous répétons que notre solution est la seule à être cryptée de bout en bout, ce qui n'est pas le cas de la VoIP en général. Une étude indépendante d'Anagram confirme ce fait. Nous devons donc rassurer, expliquer et donner satisfaction ». Intention louable mais pour le moment, les autorités françaises n'ont pas changé de position.