

*Le Temps de Genève, Section Sciences & Multimédia, Mardi 6 février 2001*

## **Le «P-To-P» Peut-Il Devenir Un Nouveau «Business Model»?**

L'Internet Expo de Zurich ouvre ses portes demain. Parmi les sujets débattus, un agite les professionnels: comment faire de l'argent à partir du modèle remis sur le devant de la scène par le feuilleton Napster?

*Par Marc Spiegler, Zurich*

Dans la Nouvelle Economie, tout le monde est constamment à la recherche de la «new new thing». Mais par définition rien ne reste «new» longtemps, surtout dans des circonstances où on commence à exiger (quelle horreur!) de véritables bénéfiques. L'an dernier le système «peer-to-peer» (littéralement, «de pair à pair»), sur lequel est basé le fameux Napster, a accédé au trône jadis détenu, dans l'ordre quasi chronologique, par: la pub Internet, les portails, le B2B, et le «broadband», entre une myriade d'autres. Les organisateurs de l'Internet Expo à Zurich, des personnes qui tiennent à connaître les dernières nouveautés, ont donc organisé un séminaire consacré à la question pour leur édition annuelle, qui s'ouvre demain: «Peer-to-Peer-Services: un nouveau Business Model?» Mais les «business models» de la Nouvelle Economie dégringolent plus vite que les pop stars enfantines. «Du côté des fournisseurs de capital-risque, le cycle de «hype» du P2P a atteint son sommet en octobre, et en est nettement retombé depuis, confirme Andreas Göldi, présentateur du séminaire qui se déroule mercredi. Par contre, au niveau des utilisateurs, on ne fait que commencer à voir son impact.»

Le phénomène P2P n'a en effet pas encore donné sa pleine mesure. Un bref rappel tout d'abord: le P2P est une architecture dans laquelle les dossiers électroniques (films, chansons, bases de données, simples textes, etc.), placés dans un PC, sont accessibles à tous les membres d'un réseau. Le serveur central ne sert que de catalogue, un rôle strictement technique de redistribution (lire le supplément Sciences et Multimédia du 24 octobre 2000). Voilà pour l'idée. Mais il reste aujourd'hui encore de sérieux obstacles à sa concrétisation. Les grandes sociétés qui peuvent s'offrir des connexions permanentes ont l'habitude d'ériger des firewalls qui bloquent l'accès aux informations dont elles disposent depuis l'extérieur. Autre inconvénient: l'énorme majorité des particuliers payent encore leur connexion à la minute. Ils rendent instable l'accès à des documents hébergés sur leurs disques durs. Pour le moment les réseaux du P2P sont donc nettement plus faibles qu'ils ne pourraient l'être si les ordinateurs de ses membres restaient toujours en ligne.

Pour l'avenir, Andreas Göldi – cofondateur de Namics, le numéro un saint-gallois du marché suisse du «e-business consulting» – distingue trois modèles P2P. Le premier serait du type Napster: un énorme réseau au sein duquel les membres échangent des dossiers gratuitement et dans l'anonymat. Mais même avec 57 millions de membres, la société n'enregistre aucun bénéfice. Maintenant benjamin de l'empire Bertelsmann, Napster vient d'annoncer un système d'abonnement payant qui entrera en vigueur cet été. Reste à voir si ça marche: les magazines en ligne comme slate.com et thestreet.com ont malheureusement prouvé que même les utilisateurs les plus fanatiques des services gratuits sont difficilement transformables en consommateurs payants. Surtout quand il existe parallèlement des systèmes de P2P gratuits comme Gnutella et Freenet, fondés par des idéologues du Net anticommercial. «Personne ne veut payer pour le contenu, dit Andreas Becker, spécialiste P2P chez le consultant global Diebold. C'est un problème grave. Il y a trois ans on parlait des MP3 aux maisons de disques, et elles disaient que ça ne représentait aucun danger pour elles. D'ici à quelques années, avec l'arrivée de «broadband» vers le grand public et de meilleures compressions digitales, on pourra télécharger des films en quinze

minutes, avant même qu'ils arrivent en salle de cinéma. Mais les studios ne le prennent pas au sérieux.» Un peu moins pessimiste, Andreas Göldi suggère qu'«il ne faut jamais sous-estimer la paresse du consommateur moyen». Pour lui, le plus grand danger qui guette les projets comme Napster ne sont pas les services gratuits, mais plutôt l'éventualité que les géants comme Microsoft, AOL ou Yahoo introduisent un système d'échange de dossiers encore plus facile à utiliser et déjà intégré dans leur «browser». Sachant qu'AOL à elle seule compte 30 millions d'utilisateurs, ses services deviendraient incontournables, reléguant Napster aux oubliettes et éliminant tout besoin qu'une initiative comme celle-là naisse à nouveau.

Le deuxième modèle P2P concerne les énormes opérations informatiques. Dans ces cas on pourrait disperser des parties d'un calcul sur tout le réseau, exploitant le pouvoir des machines inactives. Le meilleur exemple est SETI@home, un projet chéri des informaticiens, qui réunit des ordinateurs du monde entier pour analyser des émissions sonores provenant de l'espace lointain, dans l'espérance d'y découvrir des signes de vie extra-terrestre. Beaucoup de firmes dans les secteurs biomédical et animations digitales utilisent déjà cette méthode. Mais en théorie, on pourrait aller bien plus loin, créant une sorte de bourse qui transformerait la capacité de traitement en véritable produit. Le seul, et incontournable, problème: la sécurité. «Aucun de nos clients ne peut envisager cela, dit sèchement Bruno von Rotz, de Cambridge Technology Partners. Comment gérer les comptes? De plus, les bénéfices seraient petits en comparaison des risques provoqués par l'ouverture du «network» vers l'extérieur.»

Le dernier modèle P2P inclut des groupes clos de collaborateurs, qui pourraient travailler sur les mêmes documents. Des cercles dans lesquels on ne pourrait entrer que sur invitation et dans lesquels on partagerait l'information. «L'avantage serait qu'on ne dépendrait pas d'une seule personne pour envoyer un document, déclare Andreas Göldi. On pourrait travailler plus librement.» La compagnie qui devance les autres dans ce système est groove.com, le projet de Ray Ozzie, inventeur de Lotus Notes. Et dans le milieu de la science, l'américain Lincoln Stein a déjà mis au point le «Distributed Annotation System» permettant aux chercheurs d'échanger des morceaux du code génétique entre eux.

Une saison après son instant de gloire, où se situe donc le P2P? Comme le dit Andreas Becker, «même si personne n'arrive à gagner de l'argent avec le P2P, il est sûr que ça va coûter très cher à beaucoup de sociétés». Déjà, le modèle subit les mêmes tassements que d'autres avant lui, qui ont également subi le même opportunisme absurde de la part des spéculateurs. Les questions juridiques aussi restent difficiles à résoudre; le site d'échange multimédia scour.com, lancé par l'ancien prince de Hollywood Michael Ovitz, a fait faillite cet automne suite à un procès perdu. «Maintenant on voit beaucoup plus de réalisme que l'an dernier, et le P2P n'est plus une phrase magique pour faire sortir les fonds, estime Andreas Göldi. Les gens se sont aperçus qu'il est très dur de créer des modèles commerciaux P2P. En fait, sa structure décentralisée le rend peut-être plus amical à la piraterie qu'au commerce.»