



Twitter à la recherche du profit

Jack Dorsey, fondateur du site, explique que le réseau social se tourne vers les moteurs de recherche Google et Bing pour gagner de l'argent.

Jack Dorsey :
« Nous avons conçu un petit appareil qui se branche sur votre téléphone, permet de passer une carte magnétique et d'enregistrer un paiement. »
HASBUN/REA



INTERVIEW SAMUEL LAURENT
Technologies rendraient possible ce

que nous voulons faire. Les gens ont vite compris qu'il s'agissait d'une évolution dans la manière de communiquer sur Internet. Avec un simple téléphone, vous pouvez être au milieu d'un événement et le raconter en direct. C'est un canal de diffusion qui permet de toucher potentiellement des milliers de gens.

Twitter a-t-il vocation à devenir un phénomène massif ?

Je suis convaincu que Twitter a vocation à grandir et à se généraliser. Twitter est sans doute plus difficile à apprécier que Facebook, cela prend plus de temps de s'y habituer. L'un de nos défis est de faciliter l'accès à notre service.

Avez-vous prévu le succès de Twitter ?

Nous n'avions pas l'idée que les choses iraient si vite. Nous sommes arrivés au bon moment, les

Twitter dans ses résultats de recherche. Avez-vous d'autres partenariats ?

Nous avons énormément de partenariats, dont Google, dans la mesure où nous sommes ouverts à une utilisation de notre système sur d'autres supports. N'importe qui peut proposer ses propres applications à partir de notre réseau.

Comment sera Twitter à l'avenir ?

L'usage mobile sera encore plus important, je pense aussi que la localisation géographique jouera un rôle grandiose. L'un de nos grands défis, maintenant que nous avons du contenu en masse, sera d'améliorer la manière de le retrouver facilement et en temps réel.

Twitter perd de l'argent. Comment la rentabiliser ?

Nous voulons avant tout observer comment nos usagers utilisent Twitter avant d'inventer des moyens pour rentabiliser notre service.

Quant aux marchés des entreprises, il y a déjà beaucoup de sociétés qui proposent des systèmes de messageries internes payants, ce qui prouve sans doute qu'il y a un potentiel. Nous avons lancé de nombreuses expérimentations.

Les seuls à gagner de l'argent sur Twitter sont les développeurs d'applications payantes pour smartphone.

Oui, mais les gens qui sont prêts à payer pour ces applications Twitter ne représentent que 20 % de nos utilisateurs. Nous préferons nous adresser aux 80 % restant.

Personnellement, vous lancez

Square, pour payer avec une carte bancaire depuis son téléphone.

Nous avons conçu un petit appareil qui se branche sur votre téléphone et qui permet de passer la carte magnétique et d'enregistrer un paiement. Ce petit appareil sera sans doute gratuit. Nous avons réussi à convaincre des partenaires d'investir 10 millions de dollars.

Twitter dans ses résultats de recherche. Avez-vous d'autres partenariats ?

Nous avons

conçu un petit appareil qui se branche sur votre téléphone et qui permet de passer la carte magnétique et d'enregistrer un paiement. Ce petit appareil sera sans doute gratuit. Nous avons réussi à convaincre des partenaires d'investir 10 millions de dollars.

Twitter dans ses résultats de recherche. Avez-vous d'autres partenariats ?

Nous avons

conçu un petit appareil qui se branche sur votre téléphone et qui permet de passer la carte magnétique et d'enregistrer un paiement. Ce petit appareil sera sans doute gratuit. Nous avons réussi à convaincre des partenaires d'investir 10 millions de dollars.

Twitter dans ses résultats de recherche. Avez-vous d'autres partenariats ?

Nous avons

conçu un petit appareil qui se branche sur votre téléphone et qui permet de passer la carte magnétique et d'enregistrer un paiement. Ce petit appareil sera sans doute gratuit. Nous avons réussi à convaincre des partenaires d'investir 10 millions de dollars.

Twitter dans ses résultats de recherche. Avez-vous d'autres partenariats ?

Nous avons

conçu un petit appareil qui se branche sur votre téléphone et qui permet de passer la carte magnétique et d'enregistrer un paiement. Ce petit appareil sera sans doute gratuit. Nous avons réussi à convaincre des partenaires d'investir 10 millions de dollars.

Google intègre les messages