

Leboncoin.fr : succès commercial et phénomène de société

« Achetez, vendez, près de chez vous »

Tout le monde connaît Leboncoin, pour y avoir vendu la poussette du petit dernier ou le jeu de loto reçu en double à Noël. Le site propose un service gratuit de dépôt et de consultation de petites annonces sur internet. Son ADN de marque : « **La bonne affaire est au coin de la rue** »

Ce sont les clients qui ont fait le succès du site.

- **60% des français y ont déjà effectué un achat**
- **17 millions s'y connectent chaque mois, et y passent 2H15.**
- **90% consultent les annonces et 10% déposent des annonces.**
- **Il y a 1 million de mises en relation chaque jour. Le bénéfice moyen des vendeurs est de 61€ mensuels**

En quelques dates :

- **2006** : création du site, avec un budget de 2,6 millions d'euros, c'est la déclinaison du site suédois Blocket.se, les parents sont à 50% SPIR Communication et à 50% le groupe de presse norvégien Schibsted qui a racheté Blocket.
- **2008** : le site est rentable et se classe 400ème dans le classement mondial Alexa, gagnant 800 places en 1 an.
- **2009** : lancement d'un service payant pour les professionnels et d'option de visibilité pour les particuliers. 12ème site le plus consulté en France, dépassant Ebay et Price Minister.
- **2010** : SPIR Communication cède ses parts à Schibsted pour 200 millions €. Le mot-clé « Bon coin » est la 2ème requête la plus populaire sur Google. Lancement de la version mobile du site.
- **2011** : 4 milliards de pages vues par mois. 300 000 nouvelles annonces déposées par jour. 64 Millions € de CA.
- **2012** : Leboncoin.fr devient le 1er site de petites annonces pour l'immobilier, l'automobile et l'emploi en nombre de petites annonces. Création de la régie Leboncoin.
- **2013** : 124 millions € de CA - 900 000 produits déposés par jour -
- **2014** : 25 millions d'annonces sur le site en décembre – 1 français sur 3 se connecte sur « Leboncoin.fr » chaque mois. 5 713 069 visiteurs quotidiens en moyenne. 40% du trafic vient des mobiles et tablettes.

Les chiffres-clés

L'entreprise :

- 124 millions € de CA en 2013, avec un Ebitda de 68%
- 250 employés en 2014, le site fait partie du palmarès des entreprises où il fait bon travailler en France en 2012, 2013 et 2014, et envisage de recruter 100 nouvelles personnes cette

année !



Le site :

25 millions d'annonces qui représentent une valeur de 6 milliards € de marchandise.

3 096 Millions de Visites par an

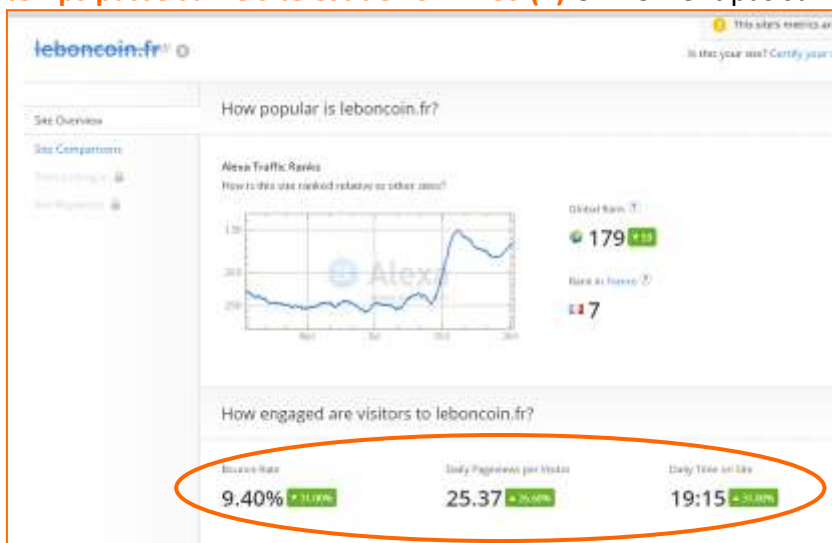
65 965 Millions de pages vues sur 1 an

→ C'est le 2^{ème} site le plus visité de France après le portail Orange.fr, et le 1^{er} site en nombre de pages vues, autant d'atouts pour la régie publicitaire !

Leboncoin.fr est classé **7^{ème} site** le plus populaire de France par Alexa et le 179^{ème} dans le monde.



Des chiffres qui vont faire rêver de nombreux webmasters et directeurs e-commerce :
Le **taux de rebond est de 9,40%**, le nombre **de pages vues par visiteurs est de 23,37** et le **temps passé sur le site est de 19mn15s.(1)** On ne vient pas sur ce site par hasard !



Et si on parle search, la notoriété du site est telle que 85% de la recherche Google est faite sur des mots-clés issus du nom du site « le bon coin », « bon coin », « au bon coin » etc...

Stratégie de communication : Iggy Pop et les réseaux sociaux ?

- Leboncoin a une stratégie de communication grand public très cohérente, en ligne avec la stratégie de la marque. Le site a lancé en 2013 sa 1^{ère} campagne web de marque « **Les incroyables rencontres** », avec l'agence 360° pour
 - asseoir sa position de leader dans les petites annonces immobilières
 - jouer la proximité et la complicité avec les utilisateurs



- Les 3 films viraux mettent en évidence les rencontres liées aux ventes entre particuliers. Particularités des films, ce sont de « vrais » clients Leboncoin qui vont se faire gentiment « piéger » en achetant un produit à une célébrité. Le naturel de ces clients est la grande force de ces films.

Peut-être parce que le site est déjà en lui-même un réseau social, il n'a pas eu jusque là de communication volontariste sur les réseaux sociaux.

Les pages Facebook et les comptes Twitter, avec le nom Leboncoin décliné à l'infini, sont légions. Les internautes s'en servent soit pour relayer leurs annonces, afin d'augmenter leurs chances de vendre leurs produits, soit pour critiquer avec virulence la marque.

Mais aucune page officielle.

Néanmoins, le site vient de créer un compte Google+ et Youtube, et il vient de lancer fin



janvier le site corporate.



Le Business Modèle repose sur 3 piliers :

Les options premium de visibilité pour les particuliers : le freemium, pour que son annonce remonte régulièrement en tête de liste, le particulier peut souscrire au pack de visibilité.

Le service payant pour les professionnels : agences immobilières, concessionnaires automobiles, magasins...

- 9% des annonces du site sont déposées par des professionnels, mais c'est :
 - 80,5% des annonces de la rubrique Immobilier
 - 18% des annonces de la rubrique Véhicules
 - 53% des annonces de la rubrique Emplois et Services

La publicité : le site a créé sa propre régie publicitaire en 2012 et propose un ciblage sur des profils d'utilisateurs (critères géographiques, comportemental, centres d'intérêts, des mots-clés ...). En 2011 la publicité représentait 40% des revenus du site.

L'habillage de la home page en exclusivité pour 1 journée coûte 80 000€

Les raisons du succès

La force du concept :

- **La proximité** « La bonne affaire est au coin de la rue »
- **La simplicité, une navigation intuitive** : vous accédez aux annonces en 3 clics. Le site a une approche pragmatique avec une ergonomie éprouvée conçue en Suède et un moteur de recherche ultra-puissant. Déposer une annonce, effectuer une recherche, se fait en quelques clics, tout le monde est capable d'utiliser le site. La navigabilité du site est tout à fait optimisée.
- **L'exhaustivité** : avec 25 millions d'annonces, on trouve tout ce que l'on cherche sur le site
- **Un nom explicite choisi par les internautes** : le nom du site a été sélectionné par un panel de 400 internautes, il évoque la proximité, avec une connotation sympathique.
- **L'engouement des français pour la vente entre particuliers**
- **Un service gratuit pour les utilisateurs**

Les enjeux 2015

- Leboncoin.fr a des performances exceptionnelles, grâce à une stratégie très bien menée. En 8 ans, le site est devenu le référent dans le secteur des petites annonces en ligne. Tous les voyants sont au vert.

- Le site techniquement est ultra performant (gestion de 500 000 à 1 million d'annonces déposées chaque jour, sans plantage), il est rapide et a une ergonomie très efficace et intuitive (accès à l'annonce en 3 clics).
- 2 grands enjeux se dessinent pour demain :
 - **Réussir le virage du mobile**
 - **Accroître sa notoriété sur le marché des petites annonces Emploi**

Le mobile :

- **En 2013 : 6,2 millions d'applis téléchargées.**
- Décembre 2014 : **40% du trafic** passe par le mobile, mais uniquement **20% par les applis**. Le site prévoit que ce sera **50% en 2015**.
- **Une continuité d'usage entre l'ordinateur portable et le mobile** dans une même journée : le consommateur passe selon les heures de la journée du mobile au desktop.
- Mais un comportement différent selon le support : les **clients achètent plus sur mobile** que sur le web, mais continuent à **déposer les annonces sur le web**.

L'enjeu du mobile en 2015 :

- Convaincre ses clients de télécharger et d'utiliser ses applis sera aussi un des principaux challenges de 2015 pour le site.
- continuer à les optimiser pour les rendre plus friendly.

Déjà N°1 des petites annonces immobilières et automobiles, le site ambitionne de devenir le 1er site d'emploi, mais comment passer d'une image de spécialistes des petites annonces « vide grenier » à celle de recruteur ?

D'autant que le site a une notoriété faible sur ce secteur et de nombreux acteurs spécialisés sur l'emploi sont déjà installés sur ce marché.

Le site va devoir acquérir de la notoriété auprès des recruteurs et des candidats.



(1) chiffres de décembre 2014

leboncoin.fr
 ventes, achats, près de chez vous

Leboncoin.fr part d'une idée simple : la bonne affaire est au coin de la rue ! Pour passer du chercheur des annonces, cliquez sur la région de votre choix et trouvez la bonne affaire parmi **25 261 344 annonces**.

Simple, rapide et efficace !



Alsace
 Aquitaine
 Auvergne
 Basse-Normandie
 Bourgogne
 Bretagne
 Centre
 Champagne-Ardenne
 Corse
 Franche-Comté
 Haute-Normandie
Île-de-France
 Languedoc-Roussillon
 Limousin
 Lorraine
 Midi-Pyrénées
 Nord-Pas-de-Calais
 Pays de la Loire
 Picardie
 Poitou-Charentes
 Provence-Alpes-Côte d'Azur
 Rhône-Alpes
 Guadeloupe
 Martinique
 Guyane
 Réunion

Sur le site leboncoin.fr, toutes les annonces gratuites et sans commission. Vous pouvez consulter des milliers d'annonces de particuliers et de professionnels partout en France, que vous cherchiez des annonces immobilières, des voitures d'occasion, des offres d'emploi, des meubles, du matériel électronique ou tout autre type de produits d'occasion.

Infos légales - Qui sommes-nous ? - Contact - Leboncoin revu ! - Publicité - Fonctionnement de l'immobilier - Mobile - Règles de diffusion - Conditions Générales de Vente - Ajuster à mes favoris - Plan du site - Vos avis

Partenaires | Préférences

Vous êtes à l'étranger ? [Deli.com](#) [atgofr.com](#) [applefr.com](#) [sami.com.pl](#) [axcelle.pl](#) [samaga.com](#) [b4b.com](#)
[b4b.com](#) [buenavista.com.ar](#) [buenavista.com.ar](#) [buenavista.com.ar](#) [buenavista.com.ar](#) [buenavista.com.ar](#)
[compt.com.br](#) [compt.com.br](#) [compt.com.br](#) [compt.com.br](#) [compt.com.br](#) [compt.com.br](#) [compt.com.br](#) [compt.com.br](#)
[compt.com.br](#) [compt.com.br](#) [compt.com.br](#) [compt.com.br](#) [compt.com.br](#) [compt.com.br](#) [compt.com.br](#) [compt.com.br](#)

(2)