



Présentation Leboncoin

DELVART Robin
POISSONNIER Thomas
RATRON Mathis
TRUEL Giovanni

Introduction

- En 1996 le site web Blocket est lancé par un informaticien suédois, une plateforme de commerce électronique permettant de faire des transactions entre particuliers de la région de Scanie.
- En 2003 il est racheté par l'éditeur Schibsted pour 19 millions d'euros, il cherche à implanter son service en France et font un partenariat avec Spir Communications et après un sondage le nom « Leboncoin » est choisi.
- Lancement avec seulement deux salariés de Leboncoin, grâce au partenariat avec Spir Communication (une filiale spécialisée dans la presse gratuite d'annonce), qui est créé sur le modèle de Blocket, inventé 10 ans plus tôt par un passionné de vide-greniers. Il prend alors le contrepied des codes de la petite annonce de l'époque pour permettre à tous de trouver la bonne affaire au coin de la rue. Le site est alors lancé en France : leboncoin.fr est une plateforme d'échanges d'un nouveau genre, qui simplifie l'accès à la consommation, privilégie la relation locale et fait du digital un outil au service de tous.

Evolution de Leboncoin



2011

Grand succès du site, attirant 13,7 millions de français en octobre et devient le 15° site le plus visiter en France, dépassant même eBay. Leboncoin possède 40 millions d'euro de chiffres d'affaires avec une trentaines d'employées.

2012

Top 10 des sites les plus visités en France, devient une régie digitale, lancement de l'application mobile début de la plateformisation mais uniquement sur iPhone et BlackBerry.



2016

Changement de logo marquant une volonté de renouveau, rachat de Agriaffaires et MachineryZone deux site spécialistes de matériels agricoles et BTP.

2020

Leboncoin fait maintenant parti du groupe Adeo, numéro 1 mondial du secteur des annonces en ligne. Mais la crise sanitaire n'aide pas le développement de la plateforme et ralenti son économie.

Problèmes et Challenge

2014

La gratuité d'insertion d'annonces pour les utilisateurs pro est supprimée entraînant le retrait de plus de 500 000 offres du site en un mois.

La gestion des fausses annonces et arnaque est mieux modéré

Différence de type de société entre le site (SASU) et l'application mobile (SAS) dans les mentions légales, apportant une plus grande liberté juridique.

Leboncoin rachète Videdressing pour concurrencer Vinted sur le marché de la mode de seconde main. Les deux entreprises se présentent en rivales et en 2018, une campagne marketing de Vinted fait sa publicité tout en dénonçant que son concurrent achetait des mots-clés, ce que les consommateurs peuvent prendre comme une pratique déloyale et faire pencher la balance en faveur de Vinted plutôt que Leboncoin.

Analyse Swot

	En faveur de l'entreprise	En sa défaveur
Interne	<p>Forces :</p> <ul style="list-style-type: none">❑ Déjà premier sur le marché de l'occasion en France❑ Diversification avancée et efficace (Mode, immobilier, emploi)	<p>Faiblesses :</p> <ul style="list-style-type: none">❑ Plateforme à retravailler❑ Tous les internautes n'ont pas confiance, peur de l'arnaque, de la contrefaçon.❑ Problème de modération.
Externe	<p>Opportunités :</p> <ul style="list-style-type: none">❑ Economie circulaire❑ Inflation amenant plus de clients sur le marché de l'occasion❑ Attirer plus de professionnels	<p>Menaces :</p> <ul style="list-style-type: none">❑ Vinted❑ Crises sanitaires (Covid, punaises de lit)

Analyse concurrentielle

Porter

Menace des nouveaux entrants : Beaucoup de startups se lancent sur le marché de l'occasion ou sont plus spécialisés sur certains domaines que le site propose. (Revers de la diversification).

Menace des produits de substitution : Vinted commence à faire beaucoup de CA. EBay et Amazon.fr se sont concentrés sur les offres des pros mais sont toujours présents. Cdiscount sur le marché du reconditionné.

Pouvoir de négociation des fournisseurs : Dans chaque domaine, LeBonCoin.fr cherche à s'associer avec des spécialistes pour s'assurer la tranquillité d'un point de vue technique. Par exemple pour gérer les réservations de location de vacances et de tourisme, association avec des fournisseurs de booking spécialisés (BookingSync/Smily, Sequoiasoft ou Ctoutvert).

Pouvoir de négociation des clients : Les particuliers ne négocient pas mais les professionnels le font, et ont d'ailleurs déserté la plateforme lorsque leurs annonces sont devenues payantes. Les utilisateurs ont la possibilité de se retirer si les conditions ne les satisfont plus, ils ne signent pas de contrat qui les pousse à garder leur annonce sur le site (Moins de stabilité).



Futur et Défis

- **Concurrence intense** : Rivalité avec Vinted.
- **Adaptation technologique** : Nécessité de rester à jour avec les tendances technologiques.
- **Marketing agressif de Vinted** : Impact potentiel sur la perception des consommateurs.
- **Diversification** : Leboncoin doit envisager de diversifier son offre et introduire de nouvelles catégories.
- **Modération** : Gestion efficace nécessaire pour préserver la réputation face aux annonces contrefaites.
- **Innovation et expérience utilisateur** : Amélioration continue cruciale pour fidéliser la clientèle.
- Amélioration de l'application mobile nécessaire
- **D'un point de vue économique ET écologique**, LeBonCoin doit se concentrer sur l'économie circulaire et la placer au centre de son projet pour allier marché porteur et réduction du gaspillage des ressources. Une démarche déjà engagée a été de faire des propositions pour "doper" le marché de l'économie circulaire par exemple en baissant la TVA à 5,5% ou en créant un fonds d'investissement pour le recyclage. On pourrait par exemple penser à une section "reconditionné" et une vérification de ces produits afin d'assurer une certaine qualité aux acheteurs.



Conclusion

Pour rester compétitif, Leboncoin doit suivre les tendances technologiques, renforcer sa communication, diversifier son offre, et gérer efficacement les problèmes de modération.

L'innovation continue, l'amélioration de l'expérience utilisateur, et une réputation en ligne positive sont cruciales pour assurer le succès futur de Leboncoin dans un marché en constante évolution.

