

GROUPON

Groupon.fr, leader des sites d'achats groupés, est le guide des loisirs et du bien-être à des prix exceptionnels dans vos commerces de proximité.

CONSO Après Groupon, Topdealenville est en ligne L'ACHAT GROUPÉ VOIT DOUBLE À NANTES

FREDERIC BRENON

Lancé en février dernier, le site web Groupon.fr a déjà convaincu plusieurs milliers de Nantais avec son nouveau concept d'achat groupé. Baptisé Topdealenville.fr, un second site s'attaque à son tour au marché local en conservant le même principe simple : permettre aux internautes d'effectuer un achat chez un commerçant proche de leur domicile à un tarif extrêmement avantageux. « Les prestations bénéficient de réductions de -50% à -90% », explique Djamel Agoua, directeur du site. Elles concernent principalement les loisirs, les sorties, la santé et le bien-être. Pour des tarifs compris au final entre 5 € et 60 €.

Objectif 10 000 inscrits locaux

Chaque matin, une offre est envoyée aux internautes inscrits. Ces derniers ont ensuite entre 24 et 48 heures pour déclarer leur intérêt. L'offre est validée lorsqu'un nombre d'acheteurs défini à l'avance est atteint. Le client reçoit alors un coupon à présenter en magasin et est



Un site, un bon de réduction, un achat.

débité en ligne. « Si le quota d'acheteurs n'est pas atteint, la promotion est annulée. Ça ne coûte rien au client, ni au commerçant. » Topdealenville.fr perçoit sur chaque transaction une commission des boutiques. Celles-ci peuvent en contrepartie développer leur clientèle ou écouler des inventaires. Le site internet compte déjà un millier d'inscrits nantais. Il en vise 10 000 d'ici six mois.

Les Français achètent groupés

Des sites proposent à leurs clients de s'unir pour consommer moins cher

Tendance

Fans de bonnes affaires, les sites d'achats groupés sont faits pour vous ! Dîners en ville, cours de cuisine, bonnes bouteilles, meubles design... Tout se négocie à prix cassés sur Internet. Le principe n'a pourtant rien de très original. A l'image de la grande distribution, des sites agrègent une demande, celle des internautes, pour obtenir un prix sur l'offre, c'est-à-dire ce que propose le commerçant. Des sites similaires avaient vu le jour au début des années 2000 - comme Letsbuyit.com -, mais les utilisateurs n'étaient pas assez nombreux pour que cela fonctionne. La donne a sensiblement changé. Tour d'horizon d'un nouveau type de service, symbole d'une époque où les acheteurs en ligne s'unissent sans se connaître pour maximiser leur pouvoir d'achat.

Loisirs de proximité à prix réduits Groupon.fr est devenu, en quelques mois, l'adresse Internet que l'on se passe « sous le manteau » pour trouver un cadeau de Noël original : un baptême d'hélicoptère pour 139 euros, soit une économie réalisée de 221 euros, des cours de cuisine « spécial macarons » à 20 euros au lieu de 45 euros, etc. Ces offres affichent de 50 à 90% de réduction et sont disponibles dans des commerces près de chez soi. Près de 4,5 millions d'internautes ont visité le site en octobre, selon Nielsen Netratings, trois fois plus qu'en juillet. Derrière cette adresse, une ruche parisienne de cent personnes où respire la fébrilité des lieux

en pleine effervescence, auquel il faut ajouter une centaine de commerciaux qui sillonnent l'hexagone pour proposer des offres dans 23 villes. Deux en février, ils sont deux cents en novembre. La croissance mondiale suit le même rythme. Le concept, créé en 2008 par Andrew Mason à Chicago, est désormais présent dans trente pays. Ce développement à marche forcée s'est notamment fait par acquisition en Russie, au Japon, en Amérique latine. Un succès tel que le destin du fondateur de 29 ans est comparé à celui de Mark Zuckerberg, le créateur de Facebook. Google convoiterait même l'entreprise, valorisée... près de 6 milliards de dollars, selon le New York Times.

Le principe ? Un commercial de Groupon va démarcher un commerçant, lui apporte dans sa corbeille un minimum de clients, et lui demande, contre cette manne, de proposer un rabais conséquent. « Pour les commerces, c'est une manière d'attirer une nouvelle clientèle et d'augmenter leur notoriété. Nous fonctionnons comme un guide de découvertes », explique Frank Zom, qui dirige le site en France. Cette prestation a cependant un coût, et non des moindres : Groupon prélève une commission de 50% sur le prix payé par l'internaute. L'offre est proposée pendant 24 heures et doit convaincre un certain nombre de visiteurs pour être validée. Une vingtaine d'autres sites fonctionnent

Meubles design « made in Asia »

Un casqué style Bahamas pour 599 euros, un oreiller géant à la fois lit d'appoint et pouf pour 64,90 euros... Mylab.com, créé en avril 2008, propose des produits design dans l'air du temps à « environ 70% moins cher » que dans les magasins français, selon le tenniseur Stéphane Setbon, ancien banquier exilé à Shanghai pour être au plus près des lieux de production. « Nous utilisons les mêmes usines asiatiques que les grandes marques en faisant travailler nos propres designers », poursuit-il.

Un baptême d'hélicoptère pour 139 euros, soit une économie de 221 euros

Mylab fait visiter les internautes pour déterminer quel modèle proposer à la vente. « Nous avons 3000 votants par jour, ce qui nous permet d'être en phase avec la demande des clients », explique le créateur. Lorsque le modèle est proposé à la vente, il doit atteindre un certain nombre d'acheteurs pour que la fabrication soit lancée. La aussi, pas de risque de stock invendu. « Les produits de marque sont plus chers car ils passent par de nombreux intermédiaires qui prennent des marges importantes pour se couvrir si le produit ne marche pas. Notre système évite ce risque. Le temps de développement d'un produit va de deux semaines

du site. Plus d'une dizaine de concurrents ont dupliqué l'idée avec certaines variantes, comme Unmeubledesign.com, créé en septembre 2009 et spécialisé dans le meuble sur mesure, ou Factoryeco.com, créé cette année.

Bonnes bouteilles en ligne Vinobest.com est né de l'association d'un pro du Net, Paul Quillet, et d'un caviste, Thierry Rochas. « Nous voulons jouer le rôle du bon copain qui propose une caisse à ses amis. Nous testons nos vins, les notons et mettons les meilleurs en ligne », explique M. Rochas. Cinq crus sont proposés par semaine. Le principe est simple : plus il y a d'acheteur, plus le prix de la bouteille décroît. Le site prend une commission de 5 à 20%.

Vinobest s'est lancé dans les achats groupés en juin et a utilisé Groupon pour passer à la vitesse supérieure. « Nous avons récolté plus de 4 000 clients en 24 heures », se souvient M. Quillet. Un succès tel que Groupon veut renouveler l'opération pour préparer les fêtes de fin d'année.

Ces sites ont désormais leurs agrégateurs. En allant sur Topdeal.fr, Alcitybon.fr ou Olamydeal.fr, l'internaute accède à la myriade d'offres désormais proposées quotidiennement en France. Cette prolifération ne devrait pas durer. « Tout est devenu extrêmement concurrentiel depuis quelques mois avec la montée en puissance de Groupon », analyse Jérôme Carrière, cofondateur de Topdeal. Il n'y aura de la place que pour cinq ou six acteurs. Certains sites devront donc bientôt se regrouper ou... disparaître. Laure Belot

Le Monde

20 Minutes

metro

ECONOMIES Achetez groupés!

Cette nouvelle manière de consommer permet d'obtenir des rabais dépassant parfois 70%.

Il y a dix jours où vous pouvez acheter groupés, on peut faire baisser considérablement le prix de certains biens. Le principe est simple, c'est celui de l'achat en gros et du discount : plus le volume des commandes est important, plus le prix de détail baisse.

BENEFICIEZ du prix de gros

Dans le monde de l'achat en gros, on consomme pas forcément beaucoup, mais on achète à gros prix. Cela lui évite en outre des soucis de stockage. Depuis des années, les commerçants d'entreprise et les particuliers ont pu profiter du principe de l'achat groupé pour proposer à leurs acheteurs des tarifs préférentiels (notamment en matière de loisirs). Si les particuliers peuvent profiter du système, c'est surtout à certaines prestations (parties de groupe accordées aux salariés des entreprises, des pots d'adieu, mais pour des centaines d'élèves) que le groupement est le plus intéressant. Cela évite de payer des tarifs préférentiels que de manière ponctuelle. Il faut cependant noter que le concept est réservé aux achats groupés de produits (c'est-à-dire des tarifs de groupe à partir de quatre personnes (www.groupon.com)).

Quelques exemples

Groupon.fr (Paris). Au programme, des réductions de 50 à 90% sur des produits de luxe, des plats de 40 euros UGC pour 12 personnes, un spa à 100 euros pour deux personnes, etc. Groupon.fr propose également des réductions de 50 à 90% sur des produits de luxe, des plats de 40 euros UGC pour 12 personnes, un spa à 100 euros pour deux personnes, etc. Groupon.fr propose également des réductions de 50 à 90% sur des produits de luxe, des plats de 40 euros UGC pour 12 personnes, un spa à 100 euros pour deux personnes, etc.

Les sites SPECIALISTES

Les sites spécialisés proposent des réductions de 50 à 90% sur des produits de luxe, des plats de 40 euros UGC pour 12 personnes, un spa à 100 euros pour deux personnes, etc. Groupon.fr propose également des réductions de 50 à 90% sur des produits de luxe, des plats de 40 euros UGC pour 12 personnes, un spa à 100 euros pour deux personnes, etc.

ICI PARIS

VENDREDI 19 NOVEMBRE 2010

20 week-end

BIEN-ÊTRE

LA PREMIÈRE JOURNÉE DE L'HOMME

Les femmes ont le leur, le 8 mars... Les hommes peuvent depuis aujourd'hui se targuer d'avoir leur journée, le 19 novembre. Créée par Discovery Channel, la chaîne de télé dédiée aux hommes, cette opération marketing au goût métissé de masculinité et de douceur a été lancée à Paris, organisée une « moustache party » dans le métro, l'agence We Become organise une manifestation de bikers poilus à vélo de République à Châtelet à 18 h.



La moustache redevient branchée.

L'AFFAIRE EST DANS LE FLASH GROUPON FAIT DU BON À SES GROUPIES

Pour obtenir 70% de réduction dans un spa, il y a la bonne vieille méthode qui consiste à se faire passer pour un enfant de moins de 5 ans. Pas toujours évident selon sa morphologie. Et puis il y a Groupon (www.groupon.fr), le site d'achat groupé de coupons de promotion. Lancées en février dernier, ces ventes flash renouvelées chaque jour continuent. En quelques mois, le site s'est imposé dans le top 25 des audiences françaises. Son arme ? Proposer sur le Net des prestations dans des boutiques proches de votre domicile (lire villes françaises sont actuellement couvertes) à des prix défiant toute concurrence : fish pélicore à 18 € au lieu de 39 €, cure-minceur avec coach à 69 € au lieu de 295 € ou encore séance d'aplomb à la lumière polaire à 67 € au lieu de 490 €.

Opération séduction L'internaute achète un bon puis réserve dans la boutique sélectionnée en mentionnant son offre, comme avec un carnet cadeau. Mais, d'après ses promoteurs, la ressemblance s'arrête là. « Les commerçants qui font appel à nous veulent séduire et fidéliser de nouveaux clients recrutés sur le Net », explique Barbara Weiss, directrice marketing de Groupon.fr. Ce serait contre-productif pour eux de proposer des offres au rabais « ou de traîner un peu les pieds au

20 SECONDES

INNOVATION L'eau qui ne manque pas Du sel liquide n'y avait pas l'inventeur de mer. L'océan renouvelé la puisant son p... dans des saïls traditionnelles des Balé Cela donne un spray 14,3 pour 190 ml et grande s... qui remplace avantageu les salières sur nos tabl En effet, les sulfures per permettent de réduire j... cinq fois la consommation quotidienne de sodium.

BONNE ACTION

Votre Carte Bleue a du Wicéma Cardiaq continue à mobiliser Après l'opération des foies stars en veste chez M nous vous parlons il y a l'association enregistri de la banque LCL. Elle pr à ses clients à partir du 1^{er} décembre de person leur carte bancaire aux c de l'association. L'opéra sera facturée 9,90 €, est reversés à l'asso qui aide les enfants défavorisés de malformation cardiaq

QUESTION SANTÉ

GÉRER SON POIDS OU BIEN MANGER, POURQUOI CHO

L'union fait le juste prix

Les sites d'achats groupés sont de plus en plus nombreux Ils permettent, en achetant de grosses quantités, d'obtenir des réductions sur... presque tout

Conseils

- Pour acheter groupé, vous réservez un produit en prépayant. Si le nombre d'acheteurs requis pour obtenir la ristourne est atteint, alors votre compte est débité et vous êtes livrés.
- Vérifiez si le site offre des garanties de paiement sécurisées avant de prépayer. N'hésitez pas à faire un tour sur les forums pour voir si le prestataire est sérieux.

créneau avec bernardtapie.com. Plus récemment, dealgroup.com veut montrer le potentiel du concept, en proposant des réductions de 50% sur l'essence. « Nous ne gagnons rien sur ce type d'opération, admet son cofondateur, Christophe Desimone. L'idée est de montrer que même sur ces produits, c'est possible », explique celui qui veut faire baisser le prix de l'énergie ou des produits alimentaires. Un seul mot d'ordre, donc : restons groupés !

nard Tapie et son fils, La... ALEXANDRE ZALEWSKI



Les Echos

Les Echos
INTERNET

Le succès de Groupon – et son modèle économique – ont fait exploser l'offre. Derniers en date à se positionner sur le secteur, SPIR et PagesJaunes, une consolidation est à prévoir, alors que plus de 30 sites Internet espèrent déjà en France.

PagesJaunes et SPIR à l'assaut de l'américain Groupon

« France est à son tour saisi du virus de l'achat groupé sur Internet. Attribués par le succès mondial de Groupon, de plus en plus d'acteurs français viennent à leur tour à ce concept. Il faut dire que la France américaine lancée il y a seulement trois ans sur le marché des offres de dollars d'affaires en 2010 et emploie plus de 4 000 salariés dans 40 pays à travers le monde. Le succès est tel que la jeune start-up française vient même de signer le lancement d'une offre de réduction de Google à 10 millions de dollars. Groupon a pourtant fait que donner un coup d'accélérateur à un marché ancien. Le concept – obtenu de commerçants locaux de forces réductions (jusqu'à 80 %), compensées par un effet de masse. De ce coup, n'est valable que si un nombre important d'internautes le soutiennent. D'ailleurs, Benjamin Leterrier, fondateur de Pierre Henry, PDG du groupe PagesJaunes, qui vient de racheter Top Deals. Les seuls investisseurs de départ nécessaires sont en effet une place, une machine à café et éventuellement une base d'e-mailing. Et, au vu des marges en vigueur – Groupon fonctionne avec une commission moyenne de



Les acteurs français voudraient bien s'octroyer une part de succès rencontré par le site-star, inventeur de l'achat groupé sur Internet.

50 % – le marché attire du monde. Pour être viable, toutefois, il faut disposer d'une force commerciale solide localement. C'est ce qui fait pointer à PagesJaunes et SPIR Communication qui le propose avec leur épingle du jour. Le groupe de médias a lancé un site test à Nantes et à Marseille, Toulouseville, et compte étendre à l'ensemble de la France à partir de décisions éditoriales. Ses équipes locales pourraient être mises en contribution pour démarcher les commerçants. Groupon emploie déjà, lui, plus de 200 personnes en France. Une croissance qui va s'intensifier, dans les prochains jours, à déménager ses bureaux parisiens pour la troisième fois en un an.

« Au tour des agrégateurs Le site couvre au quotidien une trentaine de villes en France et propose ponctuellement des offres nationales. « Beaucoup de sites sont spécialisés sur une région, un domaine, un segment de population. Nous nous positionnons comme des généralistes, avec un maillage le plus complet possible... »

BARBARA WEISS, DIRECTRICE MARKETING DE GROUPOUN FRANCE

Beaucoup de sites sont spécialisés sur une région, un domaine, un segment de population. Nous nous positionnons comme des généralistes, avec un maillage le plus complet possible... »

BARBARA WEISS, DIRECTRICE MARKETING DE GROUPOUN FRANCE



Le Point

LE POINT DE LA SEMAINE TECH-NET

EN VUE

Grand écran pour Philips

Philips vient de dévoiler ce qui sera bientôt le nouveau fleuron de sa gamme. Ce téléviseur pour cinéphiles reprend le format Cinemascope au 21/9, qui permet d'afficher des films sans les bandes noires appauvrissant habituellement sur les écrans 16/9. Il est entouré d'un flot de lumières led dont les couleurs varient en fonction de l'image. Ce halo baptisé « AmbientLight » permet de limiter la fatigue oculaire. Un système de restitution des images en relief avec lunettes est intégré au téléviseur. Devant le succès commercial mitigé des systèmes à lunettes actives, un modèle à lunettes passives devrait aussi être disponible. Un ensemble de services Internet est également accessible via la télécommande. Il est possible de surfer sur Internet grâce au navigateur intégré. Parmi les nombreux connecteurs, un port USB offre une fonction magnéscope : branchez y une clé USB ou un disque dur, et vous pouvez enregistrer autant de contenus que vous le souhaitez. Enfin, la télécommande pourra être remplacée par une application installée sur un iPhone ou un smartphone Android.

EN VUE L'existence d'un mode 3D spécifique réservé aux jeux vidéo. **On regrette :** la technologie de lunettes passives, qui fournit des résultats inférieurs à la technologie active. **À savoir :** Philips 50 PFL 2995, écran de 127 cm de diagonale, avec système de restitution 3D et outil de conversion des contenus en 3D, connexion wi-fi, services connectés de vidéo à la demande et surf sur Internet, 2 000 euros. Sortie prévue dans le courant de l'été 2011.



Montrée du doigt. La France est classée pour la première fois dans les pays « sous surveillance » par Reporters sans frontières, parce que la liberté sur Internet y est insuffisante. Elle rejoint ainsi l'Erythrée et la Thaïlande. Le vote de la loi Loppi 2, qui autorise le filtrage en ligne, et l'appel des autorités à ne pas héberger WikiLeaks n'ont pas été du goût de l'association. c. n.

L'appli Parade mobile

Vous pouvez faire des rencontres grâce à votre smartphone! Méric vient de dévoiler des applications mobiles gratuites compatibles iPhone, Windows Phone et Nokia. Devine d'où je te drague? c. n.

Les jeux vidéo sur console sont en train de mourir.



Peter Westerbacka, cache du milliardaire Rovio, qui a mis au point l'application ludique Angry Birds, un hit sur l'App Store et l'Android Market.

CleanTech

Dans la Silicon Valley, le montant investi dans les cleanTech progresse en ce moment plus vite que celui mis sur les technologies de l'information. C'est ce qui a poussé Veolia à nouer un partenariat avec plusieurs start-up du secteur, comme l'américain NanoH2O, qui a mis au point des membranes capables de dessaler l'eau de mer.

900 dollars, c'est le pactole qu'a demandé une New Yorkaise pour abandonner sa première place dans la queue constitutive pour acheter un iPad 2. Elle avait passé quarante et une heures dans le froid... Il s'est vendu plus de 500 000 iPad 2 aux États-Unis le week-end des 11 et 13 mars.



Andrew Mason, le PDG de Groupon, n'a que 29 ans.

Groupon sur sa lancée Entrée remarquée d'Yves Lefebvsky dans le classement des milliardaires du mensuel Forbes, avec une fortune estimée à 1,6 milliard de dollars. Cet entrepreneur en série de 41 ans, qui a commencé sa carrière en vendant de la maquette, ne doit pas sa fortune à InnerWorkings, une entreprise d'entreprise qu'il a créée en 2002, mais au fait d'avoir accordé sa confiance à un de ses ex-employés, Andrew Mason. En 2008, or dernier, qui n'avait que 27 ans... a eu l'envie de rattraper Mer des acheteurs pour décrocher les meilleurs prix sur le Web. L'idée n'est pas nouvelle, mais, avec le million de dollars que lui a prêtés Lefebvsky, Mason a bâti une machine à cash. Les ventes de Groupon ont dépassé 700 millions de dollars en 2010, soit vingt fois plus que l'année précédente. Et le site, dont Lefebvsky débite toujours 30 %, tire tous azimuts : en France, Groupon a plus de 40 000 fans sur Facebook, qui se regroupent pour s'offrir des repas gastronomiques ou des toasts en formule à prix cassés... En décembre, le jeune PDG et son mentor ont refusé une offre de Google qui valait leur entreprise à plus de 6 milliards de dollars. C'est un **FAUX ZÉRO** PAR GUYOMAR GAZDAR

Le Monde

6 Economie Stratégie

Achats groupés sur le Web, « le business le plus cloné du monde »

Frank Zorn, PDG de Groupon France, a importé le concept des Etats-Unis. Il a de nombreux concurrents

Propos recueillis par Pauline Turuban

Frank Zorn, web-entrepreneur allemand âgé de 34 ans, semble le premier surpris par la réussite fulgurante de Groupon France. Créée en février 2010 sous le nom de Citydeal, rachetée cinq mois plus tard par le numéro 1 mondial des achats groupés en ligne, Groupon USA, sa société est devenue le leader français du secteur, avec 7,8 millions de visiteurs uniques en décembre 2010, selon Nielsen Netratings. Le site propose chaque jour des réductions d'au moins 50 % sur des prestations de loisirs. Un nouveau marché, dont il est difficile d'estimer la taille. Depuis la création de l'entreprise, le personnel a été multiplié par quarante, pour atteindre 200 salariés. Quel est le principe ? Il suffit de vous abonner à la newsletter pour recevoir chaque

Parcours 2000 Frank Zorn travaille chez le site marchand eBay, en Allemagne puis au Canada. 2009 Après un MBA à l'Insead, il rejoint à Berlin l'incubateur Rocket Internet. S'inspirant de Groupon, il y développe le concept du site Citydeal pour l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France. 2010 Le concurrent américain Groupon.com absorbe Citydeal.

jour permettons de bénéficier d'une publicité très ciblée qui ne demande pas d'investissement en argent. Ils n'ont presque rien à faire : nous nous occupons de la mise en ligne et de la description de l'offre, nous la diffusons. La deuxième raison est que nous utilisons la force de frappe d'Internet pour créer de la notoriété, mais aussi pour faire entrer les internautes dans un établissement où ils consomment. Les commerçants peuvent ainsi générer du bouche-à-oreille et des ventes additionnelles. Vous percevez une marge importante, de l'ordre de 50 %. Les prestataires peuvent-ils gagner de l'argent sur une telle offre ? Nous nous efforçons de comprendre comment fonctionnent nos partenaires. Chaque entreprise a une structure de coûts différente. Un restaurant a beaucoup de coûts variables liés aux matières premières



YANN RABIERER POUR LE MONDE

minimum. Pour les spas, nous pouvons être plus agressifs au niveau du prix. L'intérêt n'est pas de proposer une offre chaque jour, sinon ils ne vendraient jamais à 100 %. En revanche, dans les périodes où l'offre est plus intéressante, nous pouvons faire partie du quotidien, surtout d'un quartier. Pour ce d'un quartier.

A l'affiche le Club Business Challenges-SFR



“Le modèle de Groupon lui permet de tout vendre”

Frank Zorn est le PDG France de Groupon, start-up américaine au chiffre d'affaires estimé à 500 millions de dollars. En un an, Groupon.fr (ex-City Deal) a explosé avec près de 8 millions de visiteurs uniques. Outre la diversification de son offre, il veut rassurer en créant un service clients.

Challenges. Cela fait un an que le site d'achats groupés américain Groupon vous a racheté. Quel bilan en tire-t-on ? **Frank Zorn.** Je suis le fondateur, en France, de l'entreprise City Deal. Nous avons lancé ce site le 1^{er} février 2010 à Paris, mais également en Allemagne et au Royaume-Uni. Bien implanté en Europe, Groupon nous a rachetés en mai. Nous avons commencé il y a un an avec un deal par jour. Le premier consistait en un bon de réduction à valoir dans un restaurant parisien. Aujourd'hui, nous proposons une centaine d'offres par jour pour 7 à 8 millions de visiteurs uniques par mois. Nous sommes devenus un site grand public et sommes implantés dans une trentaine de villes en France. **Vous clients en France ont-ils des similitudes avec les internautes allemands ou anglais ?** Notre modèle est assez global. Le design du site et son mode de fonctionnement sont presque les mêmes partout. Mais ensuite, chaque pays fait vivre son propre site avec les attentes de ses clients. En France, par exemple, les clients prennent une place prépondérante. La majorité de nos internautes sont des femmes, sans doute plus réceptives à l'achat d'impulsion. **Votre offre est très concentrée autour des loisirs (restaurants, sorties culturelles). Avez-vous songé à un contexte inflationniste, à vous diversifier dans l'achat groupé alimentaire ou énergétique ?** Notre modèle nous permet de tout faire. Mais nous avons des priorités. Nous avons commencé avec les restaurants et la comédie et aujourd'hui nous avons élargi notre palette. Chaque jour, nous décou-

vrions de nouveaux univers, comme l'immobilier. Nous avons récemment proposé des réductions pour un plateau de fruits de mer. **Vous avez passé des accords avec Amazon et Ikea, négociez-vous aujourd'hui avec des grands surfaces alimentaires ?** Nous pourrions passer des accords avec presque tous les commerçants, petits ou grands. Nous avons en effet proposé des deals avec Amazon. A Lille, nous avons lancé une offre de bons d'achat à valeur dans un Ikea. Paris, nous avons fait la même chose avec Carrefour. Pourquoi pas avec Carrefour? Mais il faut un peu de temps pour expliquer notre modèle. **Aux Etats-Unis, Forbes vous a décrit comme « le start-up à la croissance la plus rapide de l'histoire ». Depuis, vous avez eu quelques problèmes : le numéro deux du groupe a démissionné, les consommateurs américains vous attaquent pour publicité mensongère et votre audience décroît. N'avez-vous pas grand-chose à dire ?** Nous avons fait, effectivement, des erreurs de jeunesse et des critiques sont toujours possibles. Nous aurons créé de toutes pièces un concept qui, il y a un an, n'existait pas en France. Groupon, le fait partie du paysage. Nous sommes dans le Top 10 des sites de e-commerce et avons créé 300 emplois en France en un an! **Votre entrée en Bourse est-elle toujours d'actualité ?** C'est un sujet qui est sur l'agenda de notre président. Pas sur le mien. **Avez-vous songé à un système « satisfait ou remboursé » afin d'éviter les déconvenues ?** Groupon fonctionne comme un intermédiaire. Nous proposons des offres dans un jeu tripartite entre le client, le prestataire et nous. Il arrive que l'une des trois parties ne soit pas satisfaite. Dans ce cas, nous avons décidé, depuis l'automne dernier, de procéder à des remboursements systématiques. Nous dépendons auparavant d'un service clients global basé en Allemagne. Nous avons décidé de créer le nôtre à Paris, pour être plus proche du consommateur. Au jour'hui, 60 personnes sont au contact : nous clients tous les jours. **Propos recueillis par Jean-Baptiste Dubaut et Thibault Druon**



Challenges