

Snapchat : une introduction en bourse cruciale pour le réseau

Annoncée pour mars 2017, l'entrée en bourse de Snap Inc, maison mère de Snapchat, s'annonce comme la plus importante depuis celle d'Alibaba en 2014. A cette occasion l'entreprise espère lever environ 3 milliards de dollars, notamment pour faire face à la concurrence de Facebook, de plus ne plus offensif.

Snapchat valorise ses atouts...

Afin d'optimiser sa future introduction en bourse, où il serait valorisé entre 20 et 25 milliards de dollars, Snapchat a consenti à communiquer en début de mois ses chiffres-clés.

Les chiffres clés de Snapchat.

Snap Inc a annoncé un chiffre d'affaires de 404 millions de dollars en 2016, un chiffre multiplié par 7 en l'espace d'un an. Cette performance tend à démontrer que le réseau poursuit sa forte croissance. Mais au-delà des performances financière, le réseau a également communiqué sur la croissance du nombre de ses utilisateurs : 158 millions dans le monde, en hausse de 47% en 2016. Le réseau est également moins dépendant du seul marché américain où il compte 68 millions d'utilisateurs. L'Europe (52 millions d'utilisateurs) est également une zone de développement majeur pour le réseau où il bénéficie encore d'une nette marge de progression. Il est d'ailleurs très bien implanté dans certains pays comme la France (8 millions d'utilisateurs actifs quotidien) ou la Grande Bretagne (10 millions d'utilisateurs actifs quotidien). De plus, le réseau a également publié son ARPU (average revenu per user), qui enregistre une croissance constante et se situe aujourd'hui légèrement au-dessus de 1 dollar par utilisateur.

Recette moyenne par utilisateur Snapchat dans le monde (en dollars US)



Source : Snap Inc.

Des outils pour séduire les annonceurs.

Qu'il s'agisse de nouveaux outils de ciblage , de partenariats avec des acteurs spécialisés dans la mesure de la performance ou des encore des déclinaisons locales de sa rubrique Discover , le réseau a multiplié ces derniers mois les initiatives à destination des annonceurs. L'objectif étant de faire croître ses sources de revenus et de rassurer d'éventuels investisseurs sur la viabilité de son modèle économique. Une étude du cabinet eMarketer annonçait fin 2016 une explosion des recettes publicitaires du réseau, atteignant les 1,7 milliard de dollars en 2018.

... mais fait face à la concurrence toujours plus forte de Facebook

Soucieux de ne pas se voir marginalisé par le réseau au fantôme sur la cible des Millennials, Facebook développe depuis plusieurs mois maintenant des fonctionnalités directement inspirées de Snapchat. La plus marquante étant l'apparition en août dernier

des Stories sur Instagram, qui a réussi à fédérer près de 150 millions d'utilisateurs par jour autour de ces Stories en l'espace de quelques mois. Un chiffre très proche de celui de Snapchat.

Ces offensives ont un impact direct sur les performances de Snapchat. Sur son nombre d'utilisateurs tout d'abord. En effet depuis l'apparition de ces Stories Instagram, on observe une baisse du nombre de nouveaux utilisateurs. Alors que le réseau recrutait 21 millions de nouveaux utilisateurs sur les 6 premiers mois de l'année, ce chiffre tombe à 15 millions sur les 6 derniers mois.

Croissance du nombre d'utilisateurs du réseau



Source : Snap Inc.

De plus selon une enquête réalisée par le site Techcrunch, le nombre de visualisations au sein de Snapchat Stories a également connu une baisse de près de 40% ces 6 derniers mois. Une baisse qui coïncide avec l'apparition de la fonctionnalité Stories sur Instagram.

Parallèlement, le réseau a également enregistré une perte nette de 515 millions de dollars sur l'exercice 2016. Un chiffre qui peut en partie s'expliquer par les forts investissements opérés par le réseau cette année, notamment pour se développer à l'international. Il semble évident que le réseau devra faire face à la concurrence toujours plus exacerbée de la part Facebook. Dans ce contexte, l'opportunité de lever 3 milliards de dollars lors de son IPO reste cruciale pour son développement futur.