

# Comment gagner un demi million d'utilisateurs en 2 jours : une leçon de croissance par Essence

---

**Essence, c'est l'application qui a vu ses téléchargements exploser pendant la pénurie de carburant en mai dernier. Retour sur l'histoire d'un concept collaboratif aussi simple qu'utile.**

C'est à la sortie du premier iPhone, en juin 2007, que Pierre Auclair et Olivier Tabone, fondateurs de l'éditeur d'applications Ripple Motion, prennent conscience que les usages et les comportements des utilisateurs vont irrémédiablement basculer. Passionnés par l'automobile, les deux hommes décident alors de développer une nouvelle application dédiée aux économies de carburant, un sujet délicat qui correspond à l'un des plus gros budgets des ménages, dont le pouvoir d'achat baisse d'année en année.

C'est ainsi que l'application Essence voit le jour en juillet 2008, deux semaines après la mise en ligne de l'Apple Store et surtout en pleine période estivale. Celle-ci, commercialisée au prix de 4,99 euros sur iOS, avant de passer à 0,99 euros, se présente comme une véritable solution pour les conducteurs à la recherche d'économies sur leurs pleins de carburant, en leur proposant de consulter les tarifs des différentes stations environnantes, eux-mêmes mis à jour par les utilisateurs. Un succès immédiat, qui lui permet de se placer dans le top 10 des applications payantes les plus téléchargées en 2008.



Pourtant, après 200 000 téléchargements réalisés en deux ans, la startup se retrouve vite confrontée à un problème fréquent, qui lui fera revoir son modèle.

*« Les personnes n'étaient pas prêtes à payer pour une application, qu'ils utilisent pour certains très régulièrement, même pour moins d'un euro »*

Pierre Auclair et Olivier Tabone, cofondateurs de Ripple Motion

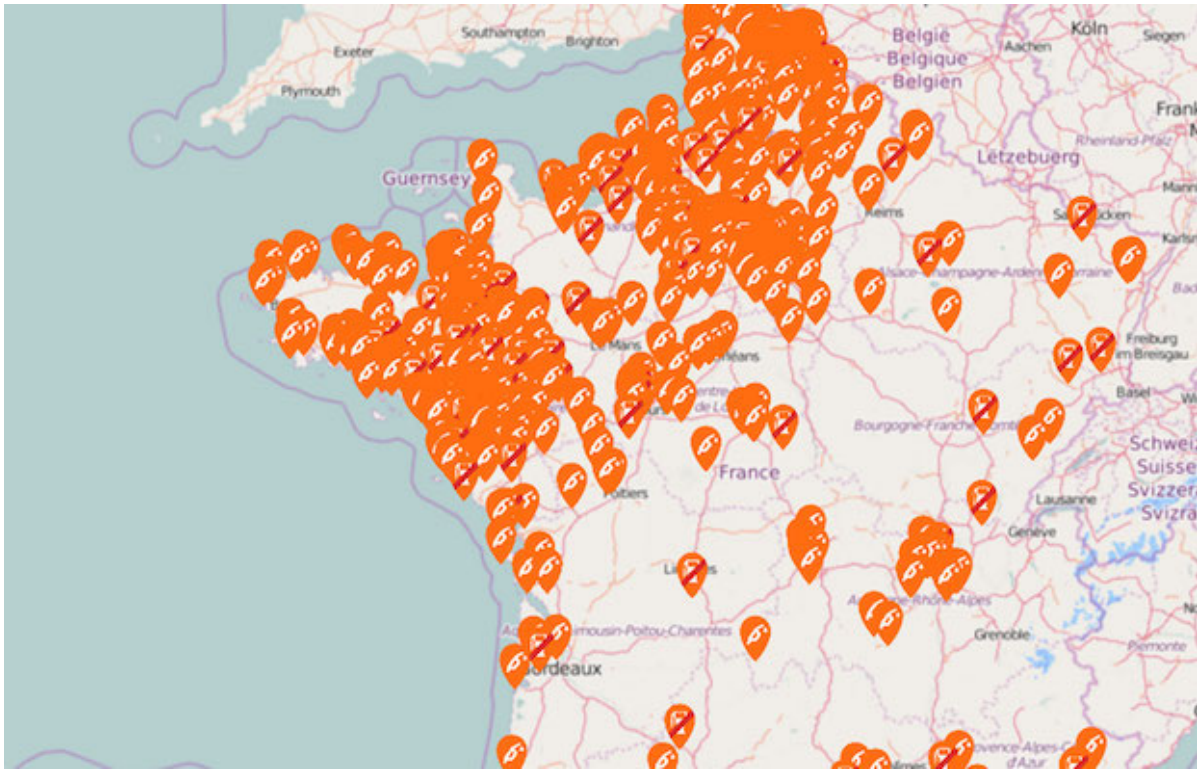
## Changement de business model

En 2011, l'application Essence devient alors gratuite et se rémunère grâce à la publicité, afin de prendre des parts d'audience et donc de gagner en notoriété, tout en proposant l'achat in-app aux utilisateurs de la version iOS souhaitant retirer la publicité. Et les deux cofondateurs avaient vu juste. Ce changement de cap a redonné un coup de fouet aux téléchargements qui dépassent désormais les 3 millions, avec un taux de rétention de 30%.

*« Cependant, nous sommes conscients que la publicité peut altérer l'expérience utilisateur, nous réfléchissons donc à d'autres solutions de monétisation afin de réduire peu à peu le display »*

Pierre Auclair et Olivier Tabone

Mais c'est en mai 2016 que l'application a vu ses chiffres s'envoler : les grèves liées à la proposition sur la Loi Travail entraînent une pénurie conséquente de carburant sur l'ensemble de la France. Les automobilistes, à la recherche de stations encore ouvertes et approvisionnées, se ruent alors sur l'application, dont le principe est largement relayé dans les médias.



Résultat : plus de 500 000 téléchargements en deux jours, positionnant Essence en tête du classement sur Google Play et l'App Store. Un phénomène impressionnant, d'autant plus que l'application enregistre, en temps normal, entre 10 000 et 30 000 nouveaux utilisateurs par mois.

Un succès qui pousse aujourd'hui Ripple Motion à déployer davantage Essence en Europe. Actuellement présente en France, Espagne, Italie, Allemagne et Maroc, elle vise désormais des pays comme l'Autriche, les Pays-Bas, et la Belgique. La startup prévoit également de développer une offre dédiée aux professionnels.

*« Nous souhaitons proposer un produit BtoB aux gérants de stations service, qui leur permettra de capter plus de clients à leur station. Pour le moment, l'expérimentation est en cours en Espagne »*

Pierre Auclair et Olivier Tabone

Avec 12 employés répartis en deux entités (Ripple Motion Edition, éditeur de l'application Essence, et Ripple Motion Services, prestataire en développement d'applications mobiles iOS et Android), Ripple Motion réfléchit également aujourd'hui au développement de nouveaux services dédiés aux utilisateurs de l'application Essence.

*« Chaque individu possédant un véhicule est soumis à plusieurs obligations : faire le plein, payer son assurance, passer des contrôles techniques, acheter des pièces auto en cas de panne... Nous voulons faire d'Essence une plateforme où les automobilistes pourraient faire*

*des économies sur ces services, indispensables à l'entretien de leur véhicule «*

Pierre Auclair et Olivier Tabone



Article écrit par IRIS MAIGNAN