

MODELE D'AFFAIRES

Keepa : quinze ans d'historique de prix, deux gérants, aucun investisseur

Keepa fait exactement une chose : il colle un graphique d'historique de prix sur les pages produit d'Amazon. Il le fait depuis quinze ans, depuis une commune bavaroise, avec deux gérants, un prix unique, aucune publicité et aucun investisseur. Là où Jungle Scout a levé 110 millions de dollars pour attaquer le même marché, Keepa a constitué une base de données et l'a vendue au mois. Ce dossier traite trois choses : ce que coûte réellement de collecter et de servir un historique de prix sur des milliards de références, ce que la pile d'outils Amazon coûte à un vendeur français sur une année, et surtout la question que Keepa pose sans détour et qu'aucun autre dossier de cette bibliothèque n'aborde — collecter puis revendre des données affichées sur la place de marché d'un tiers, qu'en dit le droit européen ?

CARTE D'IDENTITE

PAYS

Allemagne — Keepa GmbH, Berndorfer Str. 10, 95478 Kemnath (Bavière), après une immatriculation en 2017 dans le Bade-Wurtemberg

CRÉATION

extension publiée le 16 juillet 2011 sur le catalogue Firefox ; Keepa GmbH immatriculée le 25 septembre 2017, reprise de l'entreprise individuelle « Julian Johann e. K. » en avril 2018 (gérants : Julian Johann et Sascha Arthur)

SECTEUR

données de prix e-commerce — historique Amazon, outils d'analyse vendeurs, API

TYPE DE CAS

Succès

ÉPOQUE

Actuel

MODÈLE DE REVENUS EN TROIS MOTS

abonnement, jetons, affiliation

CHIFFRE EMBLÉMATIQUE

4 000 000 d'utilisateurs de l'extension Chrome pour un capital social de 25 500 € et aucune levée de fonds identifiable au registre du commerce (Chrome Web Store et publications HRB 5942, consultés le 7 septembre 2026)

Ce que couvre ce dossier

Sommaire

- 1. Contexte et histoire
- 2. L'économie réelle d'un éditeur à deux gérants
- 3. Modèle économique
- 4. Marketing et approche commerciale
- 5. Le paysage concurrentiel, prix réels à l'appui
- 6. Ce que coûte la pile d'outils Amazon à un vendeur français
- 7. La question juridique : collecter et revendre les données d'une place de marché
- 8. La dépendance à Amazon, et ce qui se passe quand l'accès se referme
- 9. Trajectoire stratégique et opérations
- 10. Réversibilité, continuité et ce que l'entreprise ne dit pas
- 11. Suivi, pilotage et chiffres clés
- 12. Ce que ça change pour un entrepreneur français ou belge
- FAQ
- Sources

L'essentiel à retenir

En bref

- L'extension navigateur est à la fois le produit, le canal de distribution et l'outil de collecte : elle affiche le graphique sur Amazon et renvoie à Keepa les prix qu'elle voit, via un réglage désactivable.
- Le grand public ne paie rien. L'abonnement unique Keepa Pro coûte 29 € par mois TTC ou 290 € par an, et Keepa écrit qu'il n'offre « ni essai gratuit, ni coupon, ni remise promotionnelle ».
- L'infrastructure est modeste et vérifiable : au 7 septembre 2026, `api.keepa.com` résout vers cinq adresses consécutives d'un bloc attribué à Hetzner Online GmbH, hébergeur allemand de serveurs dédiés. Aucun fournisseur de cloud ne figure parmi les sous-traitants déclarés.
- L'API se vend au débit et non au volume : un forfait génère un nombre fixe de jetons par minute, 24 h/24, et les jetons non consommés expirent au bout de 60 minutes.
- Keepa n'a aucun accord connu avec Amazon, dont les conditions interdisent explicitement de « créer et/ou publier vos propres bases de données qui comporteraient des parties substantielles (ex : nos prix et nos listes de produits) ». Symétriquement, Keepa revendique pour lui-même le droit du producteur de base de données et l'oppose à ses clients.
- Le risque n'est pas commercial, il est structurel : deux personnes identifiées publiquement, aucun contrat avec la source des données, et un précédent daté — le 20 avril 2026, le suivi en direct des ebooks et des produits numériques a simplement cessé.

1. Contexte et histoire

En 2011, Amazon n'affiche pas d'historique de prix — et n'en affiche toujours pas. Le prix barré d'une page produit n'a pas de mémoire : impossible de savoir si la promotion de 30 % ramène simplement l'article à son niveau des six derniers mois. Aux États-Unis, CamelCamelCamel occupe ce terrain depuis 2008 ; en Europe, personne. Le 16 juillet 2011, une extension nommée Keepa paraît sur le catalogue de Mozilla : elle injecte un graphique dans la page produit d'Amazon, et c'est tout. Le choix technique est aussi un choix de distribution — Keepa ne demande pas qu'on vienne chez lui, il se place dans la page d'un tiers, là où la décision d'achat se prend.

Pendant six ans, la structure juridique reste minimale. Les publications du registre montrent une immatriculation de Keepa GmbH le 25 septembre 2017 avec 25 000 € de capital et deux gérants, Sascha Arthur et Julian Johann ; puis, le 18 avril 2018, l'absorption par scission de l'entreprise individuelle « Julian Johann e. K. » et un capital porté à 25 500 €. Le siège est transféré à Kemnath en septembre 2022. Aucune publication n'indique d'augmentation de capital liée à un investisseur. Le brief initial de ce dossier évoquait Karlsruhe et un fondateur nommé Marius Johann : aucune source consultée ne le confirme, et les mentions légales du site citent Julian Johann et Sascha Arthur.

L'objet social inscrit au registre dit exactement ce qu'est l'entreprise : l'acquisition, le traitement, l'analyse et le commerce de données de toute nature, en particulier les données de produits et de prix du commerce en ligne mondial, ainsi que le développement et la concession sous licence de logiciels dédiés à ce traitement. Ce n'est pas un éditeur de logiciel qui vend accessoirement des données ; c'est un négociant en données qui livre un logiciel

pour les rendre lisibles.

Le produit s'est élargi sans changer de nature : il suit désormais le rang des ventes, la Buy Box, le nombre d'offres, les niveaux de stock, les vendeurs et leurs vitrines. Cette extension du jeu de données a fait basculer la clientèle — le chasseur de bonnes affaires reste gratuit, le revendeur et la marque qui surveille ses distributeurs paient. Keepa a monétisé sans changer d'interface : il a mis les nouvelles courbes derrière un mur. En 2026, la maison s'est structurée : les conditions réécrites au 27 août séparent deux régimes, Pro vendu TTC et API vendue hors taxes aux professionnels, et un serveur MCP hébergé donne aux assistants d'intelligence artificielle le même accès sur les mêmes jetons.

L'intuition centrale La donnée qui manque n'est pas celle du jour, c'est celle d'hier. Amazon publie en permanence un prix et n'en garde aucune trace publique ; il suffit de l'enregistrer chaque jour pendant quinze ans pour détenir un actif qu'aucun concurrent ne peut reconstituer, quel que soit son financement. La barrière à l'entrée est le temps, pas la technologie — et le temps ne se lève pas en série A.

2. L'économie réelle d'un éditeur à deux gérants

Comment deux personnes servent-elles un historique de prix sur des milliards de références sans équipe d'infrastructure ni facture de cloud à sept chiffres ? La réponse tient en cinq observations, dont deux sont vérifiables directement.

Le stockage n'est pas le problème. Un serveur de stockage standard chez un hébergeur allemand — le modèle SX295 de Hetzner, tel que sa fiche produit le décrit au 7 septembre 2026 — aligne 32 cœurs, 256 Go de mémoire et quatorze disques de 22 To, soit 308 To bruts sur une seule machine. Rapportés aux 7 milliards de produits que Keepa revendique suivre, ces 308 To laissent environ 44 kilo-octets par référence — soit, pour une donnée aussi compressible qu'une suite de changements de prix, plusieurs milliers de points de mesure par produit. L'actif de quinze ans qui fait la valeur de l'entreprise tient donc, en ordre de grandeur, sur une poignée d'armoires de serveurs banals. Ce calcul est une reconstitution à partir de spécifications publiées, pas un chiffre de Keepa ; il suffit à écarter l'idée que la barrière à l'entrée serait le coût du disque.

La collecte, elle, est le problème — et la revendication ne tient pas au premier degré. Keepa écrit deux choses : qu'il suit plus de 7 milliards de produits, et qu'un produit suivi par au moins un utilisateur est rafraîchi au moins une fois par heure, « la plupart des autres » plusieurs fois par jour. Prises ensemble et littéralement, ces deux phrases sont arithmétiquement intenables. Rafraîchir 7 milliards de pages une seule fois par jour suppose 81 000 requêtes par seconde en continu ; à cent kilo-octets par page, cela fait environ 8 Go par seconde de trafic entrant, une vingtaine de pétaoctets par mois. Aucune structure de deux gérants ne fait cela, et aucune place de marché ne le tolérerait. La conclusion n'est pas que Keepa exagère : c'est que les 7 milliards sont un compteur de catalogue, non un engagement de fraîcheur. Le seul engagement vérifiable porte sur les produits explicitement suivis — une distinction que la communication de Keepa ne fait pas et qu'un acheteur professionnel doit faire.

La flotte de navigateurs rend le coût marginal de la donnée presque nul. La politique de confidentialité du 23 août 2026 est explicite : l'extension « peut également envoyer des informations produit d'Amazon vers nos serveurs », sur le fondement de l'intérêt légitime de l'article 6.1.f du RGPD, avec un réglage désactivable dans les paramètres. Quatre millions d'installations Chrome, 265 589 utilisateurs actifs quotidiens sur Firefox, plus d'un million de téléchargements Android : c'est une flotte de collecte distribuée, gratuite et parfaitement ciblée, qui visite exactement les pages qu'un humain a décidé de regarder. En posant, à titre d'hypothèse, qu'un dixième des installations est actif un jour donné et consulte dix pages produit, elle remonte quatre millions d'observations quotidiennes sans consommer un octet de la bande passante de Keepa. Cette hypothèse n'est pas une donnée : ni le taux d'activité du parc, ni la part de la base ainsi alimentée ne sont publiés. Le raisonnement, lui, est transposable : le produit gratuit n'est pas un produit d'appel, c'est un moyen de production.

L'ordre de grandeur de la facture, par le seul comparable qui ait parlé. Keepa ne publie rien sur ses coûts. CamelCamelCamel, lancé en 2008 et développé par Cosmic Shovel Inc., a longtemps affiché sur sa page de dons un coût d'entretien de l'ordre de 11 000 dollars par mois ; la même source rapporte que la défaillance simultanée de trois disques durs du serveur de base de données, le 26 janvier 2019, a mis le service hors ligne plusieurs jours. Ces éléments viennent d'une notice encyclopédique renvoyant à des pages qui n'ont pas pu être revérifiées, le site répondant par une page de contrôle anti-robots : indications de second rang, mais suffisantes pour cadrer un ordre de grandeur, et il est petit. Une facture de 11 000 unités monétaires par mois se couvre, à 29 € l'abonnement, avec de l'ordre de 380 abonnés — sur quatre millions d'installations ; le calcul mélange dollars et euros sans taux de change, approximation assumée. Le seuil de rentabilité de l'infrastructure se franchit donc avec quelques centaines de clients payants. L'épisode des trois disques dit l'autre moitié : à cette échelle, la panne matérielle n'est pas absorbée par l'élasticité d'un cloud, elle arrête le service.

La vérification d'infrastructure, faite et documentée. Deux constats établis le 7 septembre 2026 par résolution DNS et interrogation du registre RIPE, qu'aucune source secondaire ne donne. `keepa.com` résout vers des adresses de Cloudflare — cohérent avec la mention de ce prestataire au titre de la « protection contre les robots et les attaques ». Surtout, `api.keepa.com` résout vers cinq adresses consécutives, 157.90.91.71 à 157.90.91.75, dans un bloc que le registre RIPE attribue à Hetzner Online GmbH, en Allemagne, sous l'AS24940. Cinq adresses consécutives chez un loueur de serveurs dédiés, ce n'est pas une architecture cloud élastique : c'est un petit parc de machines louées au mois. La lecture est corroborée par ce que la politique de confidentialité ne dit pas : elle nomme trois destinataires et trois seulement — Stripe, Cloudflare, Google Firebase. Aucun hébergeur de cloud public. Cette absence est un indice sérieux, sans être une preuve, que l'infrastructure de calcul et de stockage est exploitée en propre.

L'économie réelle de l'entreprise tient donc en une phrase : un actif de données constitué gratuitement par ses propres utilisateurs, stocké sur du matériel loué à prix de gros en Allemagne, et vendu 29 € par mois à des gens que personne n'a jamais démarchés. Il n'y a pas de secret technologique ; il y a une chaîne de coûts que quinze ans de discipline ont maintenue plate.

3. Modèle économique

Keepa ne vend pas un logiciel, il vend l'accès à un stock historique. La couche gratuite affiche la courbe du prix et les alertes de baisse : produit d'appel et outil de collecte. Tout ce qui sert à décider commercialement — rang des ventes, Buy Box, comptage d'offres, niveaux de stock, Product Finder, listes de meilleurs vendeurs, exports — est derrière l'abonnement.

Le prix est unique et publié : 29 € par mois TTC, ou 290 € par an, présenté comme « douze mois pour le prix de dix ». À la question « proposez-vous des réductions ou des essais gratuits ? », la réponse officielle est non, « pour maintenir des prix équitables et transparents pour tous les clients ». La facturation se fait exclusivement en euros. L'abonnement est plafonné sans compteur visible : un quota se reconstitue de 5 % par heure jusqu'à 100 %, les graphiques interactifs ne le consomment pas, un appel répété dans l'heure ne coûte rien, et Keepa chiffre l'enveloppe quotidienne à 36 000 produits importés et exportés par jour.

L'API se vend au débit. Un forfait produit R jetons par minute en continu, dans un seau d'une capacité de $R \times 60$ jetons, et les jetons inutilisés expirent après une heure. Un produit coûte un jeton ; une page de dix offres marketplace, six de plus ; une page de résultats de recherche, dix ; une liste de meilleures ventes, cinquante pour un lot pouvant atteindre 100 000 identifiants. Le forfait à 60 jetons par minute autorise 2 678 400 produits sur un mois de 31 jours. La grille des paliers n'est pas publiée sans compte ; les montants qui circulent — six niveaux d'environ 49 € à 11 099 € par mois — proviennent d'un site tiers et ne sont pas confirmés.

Facturer la capacité plutôt que le stock a trois effets, tous voulus. Le pic de charge est borné par construction. La sous-consommation devient un signal commercial lisible : un client qui laisse expirer ses jetons paie de la capacité vide et finira par descendre de palier, ce qui vaut mieux qu'un litige. Et le coût de service devient prévisible à la minute, ce dont on a besoin quand on dimensionne un parc de machines louées plutôt qu'une capacité élastique.

Source de revenus	Comment ça marche	Poids estimé
Abonnement Keepa Pro	29 €/mois TTC ou 290 €/an, un siège nommé, quota rechargé à 5 %/heure, plafond de 36 000 produits par jour	Probablement majoritaire en nombre de clients ; non publié
Abonnements API	Paliers de jetons par minute, prépayés au mois, hors taxes avec autoliquidation UE ; six niveaux annoncés par la presse spécialisée (source tierce non confirmée)	Probablement majoritaire en revenu unitaire ; non publié
Serveur MCP hébergé	Même clé, mêmes jetons : pas de recette nouvelle, mais élargissement de l'usage de l'API sans effort d'intégration	Effet de volume ; non publié
Liens d'affiliation eBay	Le site indique contenir des liens affiliés eBay rémunérés	Marginal ; non publié
Programme de parrainage	Crédit au parrain quand un filleul souscrit Pro, paiement immédiat sans seuil	Coût d'acquisition, pas une recette

Keepa GmbH ne communique aucun chiffre d'affaires. Un indice existe dans ses dépôts légaux. Les publications recensées montrent, pour les exercices 2019 à 2021, un rapport annuel accompagné du seul bilan ; à partir de l'exercice 2022, déposé le 19 mars 2024, un compte de résultat s'y ajoute, comme pour 2023 et 2024. L'agrégateur consulté indique par ailleurs disposer de comptes de résultat « de 2021 à 2024 », ce qui ne concorde pas avec sa propre liste de publications — contradiction signalée et non tranchée.

En droit allemand, une « petite » société de capitaux au sens du § 267 du code de commerce ne dépose que son bilan abrégé ; publier un compte de résultat suppose normalement d'avoir franchi deux des trois seuils supérieurs — pour les exercices concernés, 6 M€ de total de bilan, 12 M€ de chiffre d'affaires, 50 salariés, relevés depuis à 7,5 M€ et 15 M€. C'est une reconstitution, pas une preuve : un dépôt plus complet peut aussi résulter d'un choix volontaire, et l'agrégateur indique lui-même que ses pages sont produites par un algorithme. On peut en tirer une hypothèse de changement de taille autour de 2022, pas un chiffre d'affaires — et ce dossier n'en avance aucun.

4. Marketing et approche commerciale

Il n'y a pas de marketing au sens habituel : ni campagne, ni contenu de marque, ni conférence, ni porte-parole, ni page « à propos ». Le marketing de Keepa est un effet mécanique de son architecture. L'extension affiche le graphique directement sur Amazon : chaque utilisateur qui montre son écran fait la démonstration, et le produit n'est visible que là où le besoin naît. C'est le contraire du modèle de Jungle Scout, dont l'acquisition repose sur un contenu-feuilleton et une affiliation à 25-30 % de commission récurrente.

Le second moteur est la gratuité durable : pas d'essai de quatorze jours, mais un niveau gratuit sans compte obligatoire, avec alertes par courriel, Telegram, notification web ou flux RSS — un usage définitif pour la majorité. La conversion ne vient pas d'une relance commerciale mais d'un changement de métier : le jour où l'on cesse d'acheter pour revendre, il faut le rang des ventes et la Buy Box, qui sont payants. Le refus des remises complète le dispositif : dans un secteur où Helium 10 affiche en permanence 99 \$ « au lieu de » 129 \$, déclarer qu'il n'y aura jamais de code promotionnel supprime la négociation — cohérent avec une structure où il n'y a personne pour négocier.

Le point aveugle est réel. À force de ne rien communiquer, Keepa laisse le récit de sa tarification à des sites d'affiliation qui se contredisent : l'un date à septembre 2025 un prix de 19 € par mois sans option annuelle, un autre situe le passage à 29 € au 3 février 2026, aucun n'est confirmé par l'éditeur. Un acheteur professionnel trouve trois versions du prix avant la bonne. Le silence, à ce stade, n'est plus de la discipline : c'est une friction que l'entreprise s'inflige.

Le cycle de vente est entièrement en libre-service, par carte via Stripe. Pas de devis, pas de démonstration, pas d'offre entreprise négociée : le plus gros client achète le même produit que le plus petit, avec plus de jetons. La segmentation juridique, elle, est nette depuis la refonte du 27 août 2026 : la section 17 régit Keepa Pro, ouvert aux consommateurs, prix TTC ; la section 18 régit l'API, dirigée vers les entrepreneurs au sens du § 14 BGB, prix hors taxes, autoliquidation de la TVA pour un client de l'Union muni d'un numéro valide.

Les droits d'usage diffèrent autant que les prix. Les données Pro s'utilisent pour les besoins propres du client, y compris professionnels, mais ne peuvent être ni revendues, ni republiées, ni redistribuées, ni mises à disposition de tiers sans accord écrit ; un abonnement n'ouvre le droit qu'à une personne physique nommée, et les filiales sont des tiers. Les données API peuvent être stockées et traitées pour les seuls besoins internes — Keepa précise qu'entraîner ou affiner des modèles d'apprentissage automatique pour son propre usage est un traitement autorisé. Restent interdits sans accord écrit : la revente, la publication, l'intégration à un produit fourni à des tiers, la sous-licence, et la construction d'un service qui se substituerait à la fourniture par Keepa d'un historique de prix — y compris via un modèle entraîné sur ces données. La clé est nominative ; à la fin du contrat, 60 jours pour cesser d'utiliser les données comme source courante et les supprimer, avec confirmation écrite sur demande.

Le canal indirect reste léger : clients Java et PHP officiels, client Python communautaire, et depuis 2026 un serveur MCP hébergé que l'on connecte en une commande aux principaux assistants de développement. Aucune place de marché d'applications, aucun intégrateur certifié.

5. Le paysage concurrentiel, prix réels à l'appui

Solution	Ce qu'elle vend	Modèle de facturation	Prix affiché au 7 septembre 2026	Cible
Keepa	Historique de prix, rang des ventes, Buy Box, offres, stocks, vendeurs ; API vendue au débit	Abonnement unique sans remise, plus jetons d'API	29 € TTC/mois ou 290 €/an ; API par paliers de jetons par minute, prix non publiés sans compte	Chasseur de bonnes affaires, revendeur, arbitragiste, marque surveillant sa distribution
CamelCamelCamel	Historique de prix Amazon et alertes de baisse, sur huit places de marché	Gratuit, financé par l'affiliation Amazon et les dons	0 €	Consommateur ; usage professionnel limité, ni rang des ventes ni API
Helium 10	Suite complète : recherche de produits et de mots-clés, veille, fiches, publicité, agent d'IA, formation	Abonnement par palier de taille du vendeur	Platinum 129 \$/mois (99 \$ en annuel) ; Diamond 359 \$ (279 \$) ; Entreprise à partir de 1 499 \$/mois facturé annuellement	Vendeur de 0 à plus de 10 M\$ de ventes
Jungle Scout Catalyst	Recherche de produits, estimation de ventes, base fournisseurs, intelligence concurrentielle	Abonnement à quotas, trois plans, huit places de marché	Starter 29 \$/mois ou 348 \$/an ; Growth Accelerator 49 \$ ou 588 \$/an ; Brand Owner + CI 129 \$ ou 1 548 \$/an	Vendeur en recherche de référence à lancer ; Cobalt sur devis au-delà d'1 M\$
sellerboard	Compte de résultat réel : marge par référence, frais, retours, remboursements dus	Abonnement indexé sur le nombre de commandes	19 \$/mois ou 179 \$/an en entrée, jusqu'à 79 \$ ou 759 \$/an	Vendeur au catalogue établi qui veut connaître sa marge
Outils natifs Amazon	Product Opportunity Explorer, Brand Analytics, tableau de bord Profit Analytics	Inclus dans l'abonnement vendeur	39 € HT/mois — déjà payé	Tout vendeur professionnel

Quatre lectures s'imposent, et elles ne vont pas dans le sens attendu.

Ces produits ne sont pas substituables. Helium 10 et Jungle Scout répondent à « que dois-je vendre » ; sellerboard à « qu'est-ce que je gagne sur ce que je vends déjà » ; Keepa et CamelCamelCamel à « à quel prix cet article s'est-il vendu, et par qui ». Trois questions, trois moments, trois outils. Le mauvais raisonnement consiste à choisir l'un contre l'autre ; le bon consiste à savoir lequel se paie toute l'année et lequel se paie trois mois.

L'écart de prix ne mesure pas la qualité, il mesure le périmètre. Un facteur de 1 à 50 sépare Keepa d'Helium 10 Entreprise : Helium 10 finance une base de mots-clés, des estimations de ventes, une équipe de vente, une formation et un support dédié ; Keepa finance une base de prix et deux gérants.

Les deux acteurs les moins chers sont européens, sans levée de fonds, et vendent une fonction unique ; les deux plus chers sont américains, financés, et vendent une suite. Keepa et sellerboard sont deux GmbH allemandes au capital minimal ou presque. Helium 10 est adossé à Assembly, financée par Providence Strategic Growth depuis mai 2020 ; Jungle Scout a levé 110 M\$ auprès de Summit Partners en mars 2021. La levée n'a pas produit un avantage de prix : elle a produit une obligation de monter en gamme, parce qu'un capital extérieur exige une croissance du revenu par compte que 29 € par mois ne fournissent pas.

Le concurrent le plus dangereux n'est ni financé ni payant. CamelCamelCamel est gratuit et couvre huit pays ; il ne suit ni le rang des ventes, ni la Buy

Box, ni les vendeurs, et n'expose pas d'API — ce qui le laisse hors du marché professionnel mais lui donne, auprès du grand public, l'argument que Keepa ne peut pas contrer. Quant à Amazon, elle détient la donnée d'origine et pourrait l'afficher elle-même, comme elle a lancé son tableau de bord de rentabilité en septembre 2025 contre les outils de marge. Rien ne l'y oblige, et tout l'en dissuade commercialement : afficher l'historique rendrait visibles les fausses promotions. C'est précisément parce que cette donnée dessert le vendeur qu'un tiers peut la vendre.

6. Ce que coûte la pile d'outils Amazon à un vendeur français

Un avertissement d'abord : Keepa facture en euros TTC, Amazon en euros hors taxes, sellerboard, Helium 10 et Jungle Scout en dollars. Les totaux ci-dessous additionnent euros et dollars sans taux de change — ordre de grandeur assumé, le risque de change restant à la charge de l'acheteur.

Profil	Ce qu'il achète	Coût annuel affiché	Pourquoi ce choix
Arbitragiste débutant , moins de 40 commandes par mois	Compte vendeur individuel (0,99 € par article) + Keepa Pro annuel	290 € + 0,99 € × volume	Sous 40 ventes mensuelles, le compte individuel coûte moins que les 39 € HT du professionnel. Keepa est le seul outil indispensable : sans historique, l'arbitrage est un pari
Revendeur installé , 300 commandes par mois	Abonnement professionnel 468 € HT/an + Keepa Pro 290 €/an + sellerboard Standard 179 \$/an	758 € + 179 \$	La marge par référence devient impossible à tenir de tête ; l'outil de marge se paie en une erreur de réapprovisionnement évitée
Marque en lancement , une référence par trimestre	La pile précédente + Helium 10 Platinum annuel (1 188 \$/an) ou Jungle Scout Growth Accelerator (588 \$/an)	758 € + 179 \$ + 588 à 1 188 \$	La recherche de produits est un besoin épisodique payé toute l'année : c'est la ligne à découper
Marque établie , plus de 10 000 commandes par mois	La pile précédente + sellerboard Enterprise (759 \$/an) + accès API Keepa	Non chiffrable : les paliers API de Keepa et l'Enterprise d'Helium 10 ne sont pas publiés	Au-delà d'un certain volume, la grille cesse d'être publique et le libre-service s'arrête

Le seuil de chaque outil, en une ligne.

Keepa, dès le premier achat pour revendre. À 290 € par an, soit 24,17 € par mois, l'abonnement se rembourse par une seule décision : renoncer à un lot de 50 unités payées 12 € pièce quand la courbe montre que le prix est descendu à 9 € trois fois dans l'année. L'écart, 150 €, couvre déjà plus de six mois. C'est le seul outil de la liste dont le retour se mesure sur une décision unique et non sur un flux.

sellerboard, à partir d'une vingtaine de références actives. En dessous, un tableur suffit. Au-delà, les frais décalés, les remboursements partiels et les ajustements rétroactifs d'Amazon rendent le rapprochement manuel impraticable.

Helium 10 et Jungle Scout, seulement pendant les mois de lancement. Un vendeur qui lance quatre références par an n'en a besoin que quatre à six mois sur douze. Payer 1 188 \$ en annuel pour économiser 30 % sur un outil utilisé la moitié du temps revient plus cher que 129 \$ par mois pendant cinq mois, soit 645 \$: l'engagement annuel n'est une économie que si l'usage est annuel. *Les outils natifs d'Amazon, eux, passent toujours en premier,* puisqu'ils sont déjà financés par les 39 € HT mensuels.

Le rapport à la marge, qui est le seul juge. Prenons le revendeur installé : 300 commandes par mois à un panier de 24,90 € TTC, soit environ 89 600 € de ventes annuelles. Sur une marge nette de 6 à 7 % du chiffre d'affaires hors taxes — l'ordre de grandeur établi calcul à l'appui dans le dossier sellerboard —, le bénéfice annuel tourne autour de 5 000 €. La pile sans outil de recherche coûte 758 € plus 179 \$, environ 19 % de ce bénéfice ; en y ajoutant Helium 10 Platinum, on dépasse 40 %. Au-delà de 20 % du bénéfice mesurable, une pile d'outils n'est plus un investissement, c'est une charge de structure à tailler.

Une précaution qui n'a rien d'accessoire. Aucun de ces outils ne tient une comptabilité, ne produit un fichier des écritures comptables, ne gère la TVA ni le guichet OSS, et ne prépare l'obligation de transmission des données de transaction qui s'imposera aux petites entreprises au 1er septembre 2027. Le dispositif comptable et fiscal est une dépense distincte, et la confondre avec un abonnement à 15 \$ par mois expose à un rejet de comptabilité dont le coût dépasse celui de toute la pile.

7. La question juridique : collecter et revendre les données d'une place de marché

C'est l'apport principal de ce dossier. Keepa collecte des données affichées par Amazon, les stocke, les enrichit et les revend. Amazon l'interdit dans ses conditions. Keepa interdit à ses propres clients de faire avec sa base ce qu'il a fait avec celle d'Amazon. Ce montage est-il licite en droit européen ? La réponse honnête est : cela dépend, et les critères sont connus. Ce dossier vulgarise le droit ; pour une situation précise, il faut consulter un avocat en propriété intellectuelle.

Quand on parle de moissonnage, on mélange trois questions qui ont des réponses et des sanctions différentes : le **droit du producteur de base de données**, dit sui generis, qui protège l'investissement de celui qui a constitué une base indépendamment de tout droit d'auteur sur les données ; le

contrat, c'est-à-dire les conditions d'utilisation du site visité, qui peut interdire ce que la loi permettrait ; et le **RGPD**, dès lors que les données permettent d'identifier une personne physique — ce qui arrive souvent sur une place de marché où beaucoup de vendeurs sont des entrepreneurs individuels. Les traiter séparément est la seule façon de raisonner juste.

7.1. Le droit du producteur : ce qu'il protège, ce qu'il ne protège pas

Repère légal La directive 96/9/CE du Parlement européen et du Conseil du 11 mars 1996 concernant la protection juridique des bases de données a créé, à côté du droit d'auteur, un droit sui generis au profit du producteur, transposé en France aux articles L. 341-1 et suivants du code de la propriété intellectuelle. L'article L. 341-1 réserve la protection au producteur qui justifie d'un investissement financier, matériel ou humain substantiel dans la constitution, la vérification ou la présentation du contenu ; l'article L. 341-2 la réserve aux ressortissants ou résidents d'un État membre de l'Union ou de l'Espace économique européen. La durée est de quinze ans à compter de l'achèvement de la base ou de sa mise à disposition du public, un nouvel investissement substantiel faisant courir une nouvelle période. Sources : EUR-Lex, directive 96/9/CE et Agence pour la protection des programmes, consultés le 7 septembre 2026. Légifrance renvoie un code 403 en récupération directe : le texte des articles n'a pas pu être lu à sa source officielle et est restitué d'après des sources secondaires spécialisées.

La distinction décisive a été posée par la Cour de justice il y a vingt ans, et elle est contre-intuitive.

Repère légal Dans son arrêt du 9 novembre 2004, *The British Horseracing Board e.a.* (C-203/02), la Cour de justice a jugé que l'investissement protégé est celui consacré à la recherche d'éléments existants et à leur rassemblement, ainsi qu'aux moyens de contrôler l'exactitude des éléments recherchés lors de la constitution et du fonctionnement de la base — mais non les moyens mis en œuvre pour la création des éléments eux-mêmes. Elle a aussi précisé que la mise à disposition du public du contenu n'épuise pas le droit du producteur, et que l'article 7, paragraphe 5, vise les extractions répétées et systématiques de parties non substantielles qui, cumulées, tendraient à reconstituer une partie substantielle. Source : EUR-Lex, arrêt C-203/02, consulté le 7 septembre 2026.

Appliquée au cas d'espèce, cette distinction produit un résultat que peu anticipent. Amazon **crée** les données de prix : elle ne les recherche ni ne les rassemble, elle les produit dans le cours de son activité — or l'investissement consacré à créer une donnée n'est pas protégeable au titre du droit sui generis. Keepa, à l'inverse, **obtient** des données existantes, les rassemble et les vérifie : son investissement tombe exactement dans la définition protégée. Le collecteur est donc mieux placé que la source pour revendiquer le droit du producteur sur les mêmes chiffres. C'est la leçon transposable du dossier : dans l'Union, ce droit récompense celui qui agrège, pas celui qui génère.

Keepa ne s'y trompe pas et l'écrit. La section 10 (5) de ses conditions énonce qu'il est le fabricant de la base sous-jacente au sens du § 87a de la loi allemande sur le droit d'auteur — équivalent de l'article L. 341-1 français et du livre XI du Code de droit économique belge — et interdit l'extraction ou la réutilisation de tout ou partie substantielle de la base, ainsi que les extractions répétées et systématiques de parties non substantielles.

Repère légal En droit français, l'atteinte aux droits du producteur d'une base de données est punie, selon l'article L. 343-4 du code de la propriété intellectuelle, de trois ans d'emprisonnement et de 300 000 € d'amende, peines portées à cinq ans et 500 000 € en bande organisée. L'article L. 343-1 précise que l'atteinte peut être prouvée par tous moyens. Source : Agence pour la protection des programmes, consulté le 7 septembre 2026 ; Légifrance étant inaccessible, le texte n'a pas pu être vérifié à la source officielle.

7.2. Ce qu'Amazon écrit, et ce que ça vaut

Les conditions d'utilisation d'Amazon.fr, version du 28 novembre 2025, ne laissent aucune ambiguïté. Leur article 3, « Propriété intellectuelle, droit d'auteur, et protection des bases de données », affirme que la compilation de tout le contenu disponible à travers les services Amazon est sa propriété exclusive et est protégée par le droit luxembourgeois et international de protection des bases de données. Il interdit d'extraire ou de réutiliser de façon systématique des parties du contenu sans autorisation expresse et écrite, interdit l'usage de robots d'aspiration pour réutiliser une partie substantielle, et — c'est la phrase qui vise Keepa au mot près — interdit de créer ou publier ses propres bases de données comportant des parties substantielles d'un service Amazon, avec pour exemple explicite « nos prix et nos listes de produits ». L'article 5 complète : la licence accordée est limitée, réservée à un usage personnel et non commercial, et exclut expressément la collecte et l'utilisation des listings, descriptions ou prix de produits, ainsi que tout robot d'extraction, sauf pour les chercheurs et les autorités vérifiant la conformité aux lois. Le tout est soumis au droit luxembourgeois.

Deux remarques. Amazon se déclare producteur de base de données — or, au regard de l'arrêt *British Horseracing Board*, son investissement porte largement sur la création des données ; une revendication n'est pas un droit, et cela n'a jamais été jugé en Europe sur les données de prix d'Amazon. Mais, et c'est ce qui compte en pratique, même si son droit sui generis était écarté, l'interdiction contractuelle tiendrait. La Cour de justice l'a dit expressément.

7.3. L'arrêt qui change tout : une base non protégée peut être verrouillée par contrat

Repère légal Dans son arrêt du 15 janvier 2015, *Ryanair Ltd contre PR Aviation BV* (C-30/14), la Cour de justice a jugé que la directive 96/9/CE n'est pas applicable à une base de données qui n'est protégée ni par le droit d'auteur ni par le droit sui generis. Conséquence : les garde-fous que la directive prévoit au bénéfice de l'utilisateur légitime ne jouent pas pour une telle base, dont le titulaire reste libre d'en limiter l'usage par contrat, dans les conditions du droit national applicable. Source : EUR-Lex, arrêt C-30/14, consulté le 7 septembre 2026.

C'est le point le plus mal compris du sujet. On croit qu'une base non protégée est libre de droits ; c'est l'inverse. Elle est **moins** protégée par la propriété intellectuelle, donc **plus** protégée par le contrat, puisque les exceptions légales qui limitent la liberté contractuelle du producteur ne s'appliquent plus. Une donnée publique affichée sur un site dont les conditions interdisent l'extraction n'est pas une donnée libre : c'est une donnée sous contrat. Le second arrêt majeur pose la limite inverse, au bénéfice du collecteur.

Repère légal Dans son arrêt du 3 juin 2021, *SIA « CV-Online Latvia » contre SIA « Melons »* (C-762/19), la Cour de justice a jugé qu'un moteur de recherche spécialisé qui copie et indexe une partie substantielle du contenu d'une base librement accessible réalise bien une extraction et une réutilisation — mais que le producteur ne peut les interdire qu'à la condition que ces actes portent atteinte à son investissement, c'est-à-dire fassent courir un risque aux possibilités d'amortissement de cet investissement par une exploitation normale de la base. La Cour souligne qu'il faut assurer un juste équilibre entre l'intérêt du producteur à récupérer son investissement et l'intérêt des utilisateurs et concurrents à accéder à l'information et à créer des produits innovants. Source : EUR-Lex, arrêt C-762/19, consulté le 7 septembre 2026.

Appliqué à Keepa, ce critère est plutôt favorable : afficher l'historique d'un produit sur la page Amazon de ce produit ne détourne pas le trafic d'Amazon et ne l'empêche pas d'amortir quoi que ce soit — Keepa lui envoie même des acheteurs. Ce raisonnement vaut pour le droit sui generis. Il ne vaut pas pour le contrat, où l'arrêt *Ryanair* a déjà répondu.

7.4. La jurisprudence française : le producteur gagne quand il prouve son investissement

Le contentieux français le plus documenté oppose LBC France, éditeur de leboncoin.fr, au site Entrepaticuliers.com, qui s'était abonné auprès d'un tiers à un service de « piges » livrant les dernières annonces immobilières de particuliers publiées sur leboncoin. Par un arrêt du 5 octobre 2022 (pourvoi n° 21-16.307), la première chambre civile de la Cour de cassation a retenu que leboncoin.fr constituait une base protégée et que LBC France, producteur, pouvait interdire les extractions et réutilisations systématiques de son contenu ; la cour d'appel de Paris a confirmé cette qualité le 19 avril 2023. Deux enseignements pratiques : la protection s'établit sur la preuve d'un investissement, laquelle se fait par tous moyens ; et la même chambre a admis que des dépenses de publicité significatives puissent y participer, ce qui élargit le champ — un site qui investit pour attirer les contributeurs qui alimentent sa base investit indirectement dans cette base.

7.5. Le RGPD, et pourquoi il concerne aussi les données de vendeurs

Un prix n'est pas une donnée personnelle. Mais Keepa ne collecte pas que des prix : il collecte l'identité des vendeurs, leurs vitrines, leurs notes et leurs catalogues, et propose un outil de recherche de vendeurs ainsi qu'une analyse de similarité de catalogues. Or sur une place de marché, une part importante des vendeurs sont des personnes physiques.

Repère légal La CNIL rappelle que le fait qu'une donnée soit publiquement accessible en ligne ne la rend pas librement réutilisable : ces données restent des données à caractère personnel et ne sont pas réutilisables sans respecter le RGPD (« La réutilisation des données publiquement accessibles en ligne à des fins de démarchage commercial », 30 avril 2020). Dans sa fiche du 19 juin 2025 sur la collecte par moissonnage, elle admet que celle-ci puisse reposer sur l'intérêt légitime sous réserve de mesures précises : définir à l'avance des critères de collecte, exclure par filtrage les catégories inutiles, supprimer sans délai les données non pertinentes, et respecter les protocoles d'exclusion des sites — robots.txt, CAPTCHA, balises d'opposition. Elle demande aussi de tenir compte des attentes raisonnables des personnes, en considérant notamment les restrictions posées par le site dans ses conditions d'utilisation (« fiche focus sur les mesures à prendre en cas de collecte des données par moissonnage »). Consultées le 7 septembre 2026.

Le point à retenir est le dernier : l'autorité de contrôle intègre le respect des conditions d'utilisation du site source dans l'appréciation de l'intérêt légitime. Violer les conditions d'un site ne se paie donc pas seulement sur le terrain contractuel — cela fragilise aussi la base légale du traitement au regard du RGPD. Les deux risques ne s'additionnent pas, ils se renforcent. Keepa, de son côté, invoque bien l'intérêt légitime pour la remontée par l'extension et fournit l'interrupteur ; sur la collecte des identités de vendeurs, aucune analyse d'impact n'est publique.

7.6. La position des autorités : personne n'a tranché, mais l'INPI a chiffré

Aucune autorité française ou européenne n'a publié de position générale déclarant le moissonnage licite ou illicite — c'est logique, la réponse dépend de la base, du contrat, du volume et de l'usage. En revanche, une institution publique française donne un repère chiffré, et il est précieux parce qu'elle est elle-même productrice de base de données. L'INPI, qui diffuse les données des registres via Data INPI, affirme dans ses conditions générales détenir les droits sur la structure comme sur le contenu de ses bases et interdit toute extraction de parties quantitativement ou qualitativement substantielles. Surtout, il les définit : est qualitativement substantielle l'extraction d'un ensemble complet, cohérent ou pertinent de données ; est quantitativement substantielle une extraction représentant plus de 10 % du flux annuel, et ou plus de dix requêtes par minute.

Ce seuil n'est pas une norme légale, c'est une clause contractuelle d'un établissement public — mais c'est la seule échelle publique de ce qu'une institution française considère comme une extraction systématique. Dix requêtes par minute font 14 400 par jour, quand le forfait Keepa à 60 jetons par minute autorise 2,68 millions de produits par mois : on mesure la distance entre l'usage individuel toléré et l'exploitation industrielle.

Repère légal L'article 6, paragraphe 10, du règlement (UE) 2022/1925 sur les marchés numériques impose aux contrôleurs d'accès de fournir gratuitement aux entreprises utilisatrices un accès effectif, de haute qualité, continu et en temps réel aux données générées par leur propre activité sur la plateforme. Amazon figure parmi les six contrôleurs d'accès désignés par la Commission européenne le 6 septembre 2023. Cet accès porte sur les données de l'entreprise utilisatrice elle-même : il ne donne aucun droit sur les données des autres vendeurs, ni sur l'historique des prix du catalogue. Sources : portail DMA de la Commission européenne, article 6(10) et désignation du 6 septembre 2023, consultés le 7 septembre 2026.

Le DMA a ouvert une porte, mais étroite : elle ne mène qu'à ses propres données. Rien dans le droit européen n'oblige Amazon à fournir à un tiers l'historique des prix de son catalogue.

7.7. Le montage de Keepa, en trois temps

Ne revendiquer aucun droit sur l'amont. Les conditions indiquent que les données proviennent de sources tierces publiquement accessibles et sont reproduites telles que collectées, que le prestataire ne les vérifie pas et ne doit aucun degré particulier d'exactitude au-delà de la reproduction fidèle, et que l'utilisateur doit procéder à un contrôle de vraisemblance. Keepa ne dit pas qu'il a le droit de collecter ; il dit qu'il a collecté.

Transférer le risque juridique vers l'aval. La section 11 (1) énonce que le prestataire ne garantit ni que les données soient libres de droits de tiers, ni que l'usage envisagé soit licite : apprécier cette licéité incombe à l'utilisateur. La section 13 y ajoute une clause d'indemnisation contre toute réclamation née de la violation d'un droit de tiers ou d'une loi.

Verrouiller l'aval par un droit que l'on crée soi-même en collectant. C'est la revendication du § 87a UrhG, doublée de l'interdiction du reverse engineering et de l'usage d'outils de moissonnage sur les services de Keepa lui-même — spiders, robots et crawlers sont nommément cités à la section 10 (4).

Le résultat est une asymétrie assumée : aucun droit demandé en amont, tous les droits réclamés en aval. Ce n'est pas illégal en soi ; c'est un pari sur le fait qu'Amazon n'a pas intérêt à agir, et sur le fait que le droit du producteur récompense l'agréateur. Le pari tient depuis quinze ans.

7.8. Ce que ça signifie pour un vendeur français qui utilise Keepa

Analyser un marché et décider de ses achats avec un abonnement Pro est prévu par le contrat, qui autorise l'usage pour les besoins propres du client, y compris internes à son entreprise. Réinjecter ces données dans un service que l'on vend suppose l'API et un accord écrit préalable : la donnée Keepa peut nourrir votre décision, pas votre offre. Et si votre propre activité consiste à collecter des données sur un site tiers, les quatre vérifications à faire avant la première ligne de code sont détaillées en section 12.

8. La dépendance à Amazon, et ce qui se passe quand l'accès se referme

La voie officielle existe, et elle est fermée. Amazon expose bien une interface publique sur son catalogue : la Product Advertising API, destinée aux membres du programme Partenaires. Ses conditions d'accès disent tout de son objet. À la création des identifiants, un partenaire dispose d'une requête par seconde et de 8 640 requêtes par jour. Ce plafond n'augmente qu'en fonction des ventes générées : une requête quotidienne supplémentaire par tranche de cinquante centimes de revenu, ou une requête par seconde supplémentaire par tranche de 4 320 dollars de revenu sur les trente derniers jours, avec un maximum de dix requêtes par seconde. L'accès est révoqué après trente jours consécutifs sans vente qualifiante, rétabli dans les deux jours suivant une nouvelle vente. Amazon indique par ailleurs que cette interface n'est plus la voie recommandée et renvoie vers une Creators API, les applications restées sur l'ancienne recevant une réponse 403.

Traduit en clair : la seule voie officielle plafonne à 8 640 produits par jour pour qui ne vend pas, exige de vendre pour monter, et s'éteint dès qu'on cesse de vendre. Un forfait Keepa à 60 jetons par minute autorise à lui seul 86 400 produits par jour, dix fois ce plafond. La question « pourquoi Keepa ne demande-t-il pas l'autorisation » a donc une réponse arithmétique : la porte existe, elle est trop étroite, et elle se ferme si l'on ne vend rien.

Le précédent qui dit ce qui se passe vraiment. Le 20 avril 2026, le suivi en direct des prix et des offres a cessé pour les ebooks et les produits numériques. La foire aux questions de Keepa le formule sobrement : les données historiques restent accessibles, mais les mises à jour des attributs principaux de ces catégories se font désormais à une fréquence fortement réduite, et l'interface avertit l'utilisateur que ces produits ne prennent plus en charge les prix en direct ni les notifications. Personne n'a négocié : ni préavis public, ni compensation, ni recours. Une catégorie entière est sortie du périmètre. Deux mois plus tôt, le 23 février 2026, un changement d'effet comparable : les séries « neuf » et « occasion » ont commencé à intégrer les frais de port. Une série temporelle dont la définition change au milieu du parcours n'est plus comparable à elle-même — pour un client qui pilote des décisions sur des seuils historiques, c'est une rupture silencieuse.

Le précédent le plus ancien vient du concurrent américain. Selon la notice encyclopédique consultée, CamelCamelCamel a accepté, pendant la pandémie de covid-19 et à la demande d'Amazon, de cesser le suivi des prix dans certaines régions, et l'a annoncé sur son blog le 25 mars 2020. L'information n'a pas pu être revérifiée à la source. Si elle est exacte, elle dit l'essentiel : il n'a même pas fallu un procès, une demande a suffi.

Amazon poursuit désormais les accès automatisés. En novembre 2025, Amazon a assigné Perplexity devant le tribunal fédéral du district nord de Californie à propos de son agent d'achat, après mise en demeure. Les fondements invoqués incluent la violation des conditions d'utilisation prohibant les robots et l'extraction, le Computer Fraud and Abuse Act, l'atteinte aux biens mobiliers et la concurrence déloyale ; il est reproché à l'agent d'accéder aux comptes clients de façon automatisée sans se déclarer. Cette analyse provient d'un cabinet d'avocats américain : source secondaire, litige non tranché. Ce qu'il faut en retenir n'est pas le détail procédural — le droit américain n'est pas celui qui s'appliquerait à Keepa — mais le signal : la plateforme qui tolérât les accès automatisés a commencé à plaider contre eux, au moment précis où les agents d'intelligence artificielle les multiplient.

9. Trajectoire stratégique et opérations

Période	Étape	Ce que ça change
16 juillet 2011	Publication de l'extension sur le catalogue Firefox	Le produit naît comme greffon sur les pages Amazon, pas comme site
25 septembre 2017	Immatriculation de Keepa GmbH, capital 25 000 €, deux gérants	Une société capable de contracter en B2B et de vendre une API, après six ans en entreprise individuelle
19 mars 2024	Premier dépôt de comptes comportant un compte de résultat (exercice 2022)	Indice, non probant, d'un franchissement de seuil de taille au sens du § 267 HGB
23 février 2026	Les séries « neuf » et « occasion » intègrent les frais de port	Rupture de comparabilité avec l'historique antérieur
20 avril 2026	Fin du suivi en direct des ebooks et produits numériques	Une catégorie entière sort du périmètre, sans négociation possible
Courant 2026	Pro à 29 €/mois, cycle annuel à 290 €	Première hausse tarifaire visible ; un blog la date du 3 février 2026, non confirmé
27 août 2026	Refonte des conditions générales en deux régimes Pro et API	Droit de producteur revendiqué, clause de révision des prix, risque juridique transféré au client
2026	Serveur MCP officiel hébergé	La donnée devient consommable par des agents d'IA sans écrire de code

Le trait dominant de cette trajectoire est l'absence d'inflexion. Aucun pivot, aucun rachat, aucune diversification hors du sujet. La seule décision stratégique visible en quinze ans est la mise derrière un mur des séries professionnelles. Tout le reste est de l'entretien.

Côté opérations, la collecte est hybride — moyens propres et flotte de navigateurs, détaillés en section 2 — et la fraîcheur est priorisée par la demande. C'est la bonne allocation d'un budget de collecte limité, et cela explique pourquoi un compte gratuit qui suit un produit rend service à Keepa autant qu'à lui-même : il désigne gratuitement la donnée qui mérite d'être rafraîchie. Trois sous-traitants seulement sont déclarés, les transferts hors Union par Stripe et Google étant couverts par le cadre UE-États-Unis complété de clauses contractuelles types. L'effectif n'est publié nulle part et les seules personnes identifiées publiquement sont les deux gérants. Le support est une adresse de courriel : ni téléphone, ni chat, ni gestionnaire de compte, ni contrat de niveau de service. Ce n'est pas une négligence, c'est la contrepartie assumée d'un prix unique à 29 € — mais un acheteur professionnel doit le savoir avant de bâtir un processus critique dessus.

10. Réversibilité, continuité et ce que l'entreprise ne dit pas

Sur le prix, le contrat est plus protecteur qu'on ne l'attendrait. La section 7 (1) des conditions du 27 août 2026 encadre les hausses : le prestataire ne peut ajuster ses prix pour les contrats en cours que dans la mesure où ses coûts globaux évoluent — acquisition des données, infrastructure et hébergement, paiements, licences tierces, personnel ; la hausse est limitée à l'augmentation réelle de ces coûts, les baisses sont répercutées selon le même standard, l'ajustement est annoncé par écrit six semaines au moins avant sa prise d'effet, et le client peut résilier à cette date, Keepa devant l'informer de ce droit.

Sur le service, la clause est symétrique et il faut la lire. La section 7 (2) autorise Keepa à modifier, ajouter ou supprimer des fonctions individuelles pour des raisons techniques ou de sécurité, **en raison d'un changement des données disponibles auprès des sources tierces**, ou du fait d'une évolution du droit, à condition que l'étendue contractuellement due ne soit pas substantiellement réduite, avec préavis raisonnable. C'est exactement la clause qui a permis l'arrêt du suivi des ebooks au 20 avril 2026 sans recours possible. Un éditeur français qui dépend d'une source tierce devrait recopier cette mécanique ; un client qui achète devrait savoir qu'elle existe.

Sur les données, la réversibilité est faible. Keepa Pro autorise l'enregistrement et l'impression pour les besoins internes, mais pas l'export systématique ou en masse. Pour l'API, les droits cessent à la fin du contrat, avec 60 jours pour supprimer les données ; les analyses dérivées produites pendant le contrat peuvent être conservées à des fins de documentation interne. En pratique : vos décisions passées restent documentées, votre capacité à en prendre de nouvelles disparaît le jour où l'abonnement s'arrête.

Sur la substitution, il n'y en a pas, et c'est le point dur. Un client qui quitte sellerboard peut redemander ses données à Amazon, qui les détient. Un client qui quitte Keepa ne peut redemander l'historique à personne : Amazon ne le conserve pas publiquement, et le seul autre détenteur d'un historique long est gratuit, limité à huit pays, sans rang des ventes ni API. C'est ce qui fait la valeur de l'entreprise, et c'est ce qui fait le risque du client. Ajoutons que le contrat est de droit allemand et que les abonnements ne sont pas remboursables : un professionnel en litige plaide en Allemagne.

Le risque de continuité d'une structure de deux personnes. Il faut le nommer, parce que c'est la contrepartie exacte de tout ce qui précède. Aucun effectif publié, aucun contrat de niveau de service, aucun mécanisme d'entiercement du code ou des données, et un service hébergé sur un parc de machines louées sans fournisseur de cloud tiers qui pourrait le maintenir en cas de défaillance de l'exploitant. Un événement personnel touchant l'un des deux gérants constitue un risque d'exploitation sans équivalent chez un concurrent de deux cents salariés. Ce n'est pas une critique de la gestion : c'est une donnée à intégrer par tout client qui envisage de bâtir un processus critique sur cette API — les parades sont détaillées dans la FAQ.

Ce que l'entreprise ne dit pas. Aucun chiffre d'affaires, aucune marge, aucun résultat — l'explication est de droit allemand, exposée en section 3, et la seule déduction admissible est une hypothèse de changement de taille autour de 2022. Aucun effectif. Aucun nombre de clients payants, alors que l'écart entre quatre millions d'installations et le parc réellement facturé est la seule chose qui compte économiquement. Aucune grille tarifaire d'API accessible sans compte, silence le plus gênant pour un acheteur professionnel. Aucune information sur la part de la base alimentée par l'extension, qui détermine pourtant le coût marginal de la donnée et la résistance à un blocage. Aucune analyse d'impact publiée sur le traitement des données de vendeurs. Ces silences sont normaux pour une société non cotée sans investisseur ; ils imposent seulement de ne pas les combler par des estimations d'agrégateurs, et ce dossier n'en retient aucune.

11. Suivi, pilotage et chiffres clés

Indicateur	Définition	Pourquoi il compte ici
Conversion gratuit vers Pro	Part des utilisateurs actifs de l'extension qui souscrivent	Seul levier de croissance : ni publicité ni commerciaux pour compenser
Part des pages remontées par l'extension	Mises à jour issues des navigateurs des utilisateurs plutôt que de la collecte propre	Détermine le coût marginal de la donnée et la résistance au blocage
Fraîcheur sur les produits suivis	Part des produits suivis effectivement rafraîchis dans l'heure promise	Seule promesse chiffrée du service ; sa dégradation précède l'attrition
Revenu par jeton consommé	Chiffre d'affaires API rapporté aux jetons réellement dépensés	Les jetons expirent en 60 minutes : sous-consommer, c'est payer de la capacité vide
Coût d'infrastructure par million de produits rafraîchis	Facture de serveurs et de bande passante rapportée au volume collecté	Variable qui décide si un prix unique à 29 € reste tenable
Champs perdus côté Amazon	Attributs ou catégories dont la collecte devient impossible	Indicateur avancé du risque de plateforme, matérialisé le 20 avril 2026

Donnée	Valeur	Date	Source
Structure et dépôts	Keepa GmbH, Kemnath, HRB 5942 Weiden i. d. OPf., gérants Julian Johann et Sascha Arthur, capital 25 500 € ; bilans de 2018 à 2024, compte de résultat à partir de l'exercice 2022	7 septembre 2026	Mentions légales ; registre du commerce, via North Data
Parc de l'extension	4 000 000 d'utilisateurs Chrome ; 265 589 utilisateurs actifs quotidiens Firefox (publication initiale le 16 juillet 2011, note 4,19 sur 5 pour 666 avis) ; plus d'un million de téléchargements Android	7 septembre 2026	Chrome Web Store, API addons.mozilla.org, Google Play
Produits suivis et fraîcheur	« plus de 7 milliards » — compteur de catalogue, non un engagement ; rafraîchissement au moins horaire pour un produit suivi par un utilisateur, plusieurs fois par jour pour la plupart des autres	7 septembre 2026	Site, fichiers de langue et FAQ Keepa
Prix et quota Keepa Pro	29 €/mois TTC ou 290 €/an ; ni essai, ni coupon, ni remise ; facturation en euros ; quota rechargé de 5 %/heure, environ 36 000 produits importés-exportés par jour	7 septembre 2026	Fichiers de langue officiels keepa.com
Forfait API à 60 jetons/minute	Seau de 3 600 jetons, 2 678 400 produits sur 31 jours	7 septembre 2026	Documentation API Keepa
Hébergement de l'API	api . keepa . com résout vers 157.90.91.71 à .75, bloc attribué à Hetzner Online GmbH, AS24940	7 septembre 2026	Résolution DNS et registre RIPE, vérification propre
PA-API d'Amazon	1 requête/seconde et 8 640 requêtes/jour à l'ouverture ; progression indexée sur les ventes, plafond 10/seconde ; accès révoqué après 30 jours sans vente qualifiante	7 septembre 2026	Documentation Amazon PA-API 5.0
Conditions d'utilisation d'Amazon.fr	Version du 28 novembre 2025 ; interdiction des robots d'extraction et de la constitution d'une base reprenant « nos prix et nos listes de produits » ; droit luxembourgeois	7 septembre 2026	amazon.fr, conditions d'utilisation
Seuil d'extraction substantielle selon l'INPI	Plus de 10 % du flux annuel, et ou plus de dix requêtes par minute	7 septembre 2026	Conditions générales Data INPI
Tarifs des concurrents	Helium 10 : 129 \$/mois (99 \$ en annuel), 359 \$ (279 \$), Enterprise dès 1 499 \$/mois. Jungle Scout Catalyst : 29 \$ ou 348 \$/an, 49 \$ ou 588 \$/an, 129 \$ ou 1 548 \$/an. sellerboard : 19 \$/mois ou 179 \$/an. Jungle Scout a levé 110 M\$ en mars 2021	7 septembre 2026	Grilles publiques des éditeurs ; communiqué du 4 mars 2021
Coût d'entretien de CamelCamelCamel	Environ 11 000 \$/mois selon la page de dons ; panne de trois disques le 26 janvier 2019	notice encyclopédique, non vérifiée	Wikipédia, page CamelCamelCamel

12. Ce que ça change pour un entrepreneur français ou belge

1. Placez le produit dans la page de quelqu'un d'autre, et faites de vos utilisateurs gratuits votre moyen de production. Keepa ne paie pas d'acquisition parce que l'extension se démontre sur l'écran d'Amazon, et presque pas de collecte parce que ces mêmes utilisateurs lui remontent les pages qu'ils consultent. Deux décisions en découlent. Listez les trois écrans où vos clients passent réellement leur journée — un back-office de place de marché, une messagerie, un ERP — et construisez le greffon qui s'y insère avant de financer un portail. Puis demandez-vous ce que l'usage de votre outil gratuit produit qui ait de la valeur pour vous : si la réponse est « rien », votre offre gratuite est un coût ; si c'est « une donnée que je ne pourrais pas acheter », c'est un actif. Et si vous faites remonter quoi que ce soit depuis le poste de l'utilisateur, écrivez-le dans votre politique de confidentialité, indiquez la base légale et fournissez l'interrupteur — c'est ce qui rend le montage défendable.

2. Publiez un prix unique, interdisez-vous les remises, et bornez le service par un quota technique. Keepa affiche 29 €, écrit qu'il n'y aura ni essai ni coupon, et limite l'usage par un quota qui se recharge de 5 % par heure plutôt que par des fonctionnalités amputées : il n'y a rien à négocier, donc personne à payer pour négocier. Si vous vendez en libre-service sous 100 € par mois, supprimez la grille à trois colonnes et les codes promotionnels, et remplacez la segmentation par fonctionnalités par une segmentation par débit. Vérifiez ensuite le rapport qui décide de tout : votre revenu annuel par client divisé par le coût complet d'un ticket de support humain. S'il tombe sous trois ou quatre, votre prix ne tient pas. Écrivez enfin ce que vous vous interdisez à ce prix — démonstration, développement spécifique, support téléphonique — et affichez-le.

3. Vendez de la capacité, pas du volume, et indexez vos hausses sur vos coûts, par écrit. Le seau de jetons rend le coût prévisible des deux côtés et supprime le pic de fin de mois : si votre produit expose une API, facturez un débit par minute plutôt qu'un forfait mensuel de requêtes, et la sous-consommation deviendra un signal de descente de gamme au lieu d'un litige. Copiez ensuite la clause de révision de prix de Keepa, modèle du genre pour une petite structure européenne : hausse limitée à l'augmentation réelle de vos coûts globaux — en nommant les postes, acquisition de données, hébergement, paiement, licences, personnel —, répercussion symétrique des baisses, préavis écrit d'au moins six semaines, prise d'effet au cycle

suivant, droit de résiliation rappelé dans l'annonce. Une clause de ce type protège votre marge sans exposer votre contrat au grief de déséquilibre significatif.

4. Avant de collecter la moindre donnée sur le site d'un tiers, tranchez quatre questions et écrivez les réponses. *Le contrat d'abord* : lisez les conditions du site source et cherchez les mots « extraction », « robot », « base de données » ; l'arrêt Ryanair du 15 janvier 2015 signifie qu'une base non protégée par la propriété intellectuelle peut parfaitement être verrouillée par contrat, et que l'absence de droit sui generis ne vous libère de rien. *Les protocoles ensuite* : respectez robots.txt, les CAPTCHA et les balises d'opposition, parce que la CNIL en fait un critère explicite d'appréciation de l'intérêt légitime depuis sa fiche du 19 juin 2025, et parce que violer les conditions d'un site fragilise votre base légale RGPD en plus de votre position contractuelle. *Votre propre droit ensuite* : documentez par écrit, dès le premier jour, ce que vous investissez dans la collecte et la vérification — heures, machines, contrôles, factures —, parce que c'est cette preuve qui fera de vous un producteur protégé au sens de l'article L. 341-1 le jour où quelqu'un vous copiera, et parce qu'elle se constitue au fil de l'eau ou pas du tout. *L'équilibre enfin* : demandez-vous si votre service prive la source de la possibilité d'amortir son investissement, puisque c'est le critère de l'arrêt CV-Online Latvia du 3 juin 2021 ; un service qui envoie des clients à la source est dans une position radicalement différente de celui qui les retient chez lui. Ajoutez-y une précaution opérationnelle : inscrivez dans vos propres conditions une clause vous autorisant à retirer une fonctionnalité si la source disparaît, avec préavis et droit de résiliation. Keepa l'a fait, et le 20 avril 2026 elle a servi.

Ce qu'il ne faut pas copier L'actif de Keepa est un historique de quinze ans, constitué quand récupérer des pages de place de marché était techniquement simple et juridiquement peu discuté. Ce point de départ n'est pas reproductible en 2026 : protections anti-robots généralisées, jurisprudence consolidée sur les bases de données, doctrine de la CNIL sur le moissonnage, et une plateforme qui a commencé à assigner les accès automatisés. Une base neuve n'a par ailleurs aucune profondeur à vendre avant plusieurs années — c'est le propre d'un actif dont la matière première est le temps. Ne copiez pas non plus le silence total : Keepa peut se le permettre parce que son produit se démontre en une seconde sur un écran, et il le paie déjà sur un point précis, l'impossibilité pour un acheteur professionnel de budgéter l'API sans ouvrir un compte. Ne copiez pas davantage la structure à deux personnes si vous vendez à des professionnels qui bâtiront des processus critiques sur vous : ce qui est une force de coût est un risque de continuité, et il se contractualise mal.

FAQ

Puis-je utiliser Keepa légalement pour mon activité de revente en France ou en Belgique ? Analyser un marché et décider de vos achats avec l'abonnement Pro est prévu par le contrat, qui autorise l'usage pour vos besoins propres, y compris internes à votre entreprise. Sont interdits la revente, la republication, la redistribution et la mise à disposition de tiers, ainsi que le partage d'un abonnement : un compte Pro n'ouvre le droit qu'à une personne physique nommée, et vos filiales sont des tiers. Keepa décline toute garantie sur la licéité de votre usage et fait porter cette appréciation sur vous. Si vous réinjectez ces données dans un service que vous vendez, il vous faut l'API et un accord écrit préalable. Ce dossier vulgarise ; pour une situation précise, consultez un avocat.

Amazon peut-il empêcher Keepa de collecter ses données, et pourquoi ne l'a-t-il pas fait ? Il le peut sur deux terrains. Techniquement, en bloquant les accès automatisés — ce qu'il fait déjà largement, et ce qui explique le rôle central de la flotte de navigateurs des utilisateurs, indiscernable d'une navigation humaine. Juridiquement, ses conditions du 28 novembre 2025 interdisent nommément de créer une base reprenant ses prix et ses listes de produits, et l'arrêt Ryanair confirme qu'une interdiction contractuelle tient même sur une base non protégée. S'il ne l'a pas fait, c'est sans doute parce que Keepa lui envoie des acheteurs plutôt que de les détourner, et qu'attaquer une extension installée sur quatre millions de navigateurs a un coût de réputation. Ce n'est pas une protection, c'est une tolérance — et elle s'est déjà retirée partiellement le 20 avril 2026.

Keepa, CamelCamelCamel, Helium 10, Jungle Scout ou sellerboard : lequel me faut-il ? La question du « lequel » est mal posée : ce ne sont pas les mêmes objets. CamelCamelCamel est gratuit, couvre huit pays et suffit à un consommateur. Keepa, à 29 € par mois ou 290 € par an, ajoute le rang des ventes, la Buy Box, le comptage d'offres et une API : c'est l'outil du revendeur et de la marque qui surveille sa distribution, et rien ne le remplace sur l'historique. sellerboard, à partir de 19 \$ par mois, dit non pas ce que vaut un produit sur le marché mais ce que vous gagnez sur celui que vous vendez déjà. Helium 10, à partir de 129 \$, et Jungle Scout, à partir de 29 \$, servent à décider quoi lancer — un besoin épisodique qu'il est rarement rationnel de payer douze mois sur douze. La bonne pile pour un revendeur français installé : Keepa toute l'année, plus un outil de marge, plus une suite de recherche pendant les seuls mois de lancement.

Puis-je bâtir un produit commercial sur l'API Keepa ? Oui, mais dans un couloir étroit et borné depuis août 2026. Vous pouvez récupérer, stocker et traiter les données pour vos seuls besoins internes, y compris pour entraîner ou affiner des modèles d'apprentissage automatique destinés à votre propre usage. Vous ne pouvez pas, sans accord écrit préalable, revendre, licencier, publier ou distribuer ces données ; les intégrer à un produit fourni à des tiers ou les employer comme intrant d'un tel produit ; ni bâtir un service qui se substituerait à la fourniture par Keepa d'un historique de prix — l'interdiction visant aussi l'usage d'un modèle entraîné sur ces données pour fournir ce type d'information à des tiers. La clé est nominative et la fin du contrat ouvre 60 jours pour supprimer les données.

Que se passe-t-il si Keepa disparaît, et comment m'en prémunir ? C'est le risque le moins traité et le plus concret : l'entreprise ne compte que deux personnes identifiées publiquement, ne publie aucun effectif, n'offre aucun contrat de niveau de service et n'a pas de fournisseur de cloud tiers qui pourrait maintenir le service à sa place. Contrairement à un outil de marge, dont les données peuvent être redemandées à Amazon, l'historique de prix n'est détenu par personne d'autre. Trois parades peu coûteuses : exportez régulièrement, dans les limites de votre contrat, les séries dont dépendent vos décisions récurrentes ; ne faites jamais de cette source unique la condition de fonctionnement d'un produit que vous vendez — le contrat l'interdit

d'ailleurs ; et écrivez en une page ce que devient votre activité si l'accès s'arrête en trente jours. La clause de modification du service, qui a permis l'arrêt du suivi des ebooks au 20 avril 2026, rend ce scénario documenté plutôt que théorique.

Sources

Sources primaires Keepa — toutes consultées le 7 septembre 2026

- Conditions générales, version du 27 août 2026 : mentions légales, régimes Pro et API, jetons, droits d'usage, clause de révision des prix, clause de modification du service, revendication du § 87a UrhG, absence de garantie sur la licéité de l'usage, indemnisation, suppression sous 60 jours
- Politique de confidentialité du 23 août 2026 : remontée de données produit par l'extension sur le fondement de l'intérêt légitime, sous-traitants Stripe, Cloudflare et Google Firebase
- Documentation API : « Plans & Tokens », « Overview », « MCP Server »
- Fichiers de langue officiels du site, anglais et français : prix, absence d'essai et de remise, quota, plafond de 36 000 produits par jour, fréquence de mise à jour, fin du suivi des ebooks au 20 avril 2026, frais de port au 23 février 2026
- Chrome Web Store, fiche API addons.mozilla.org, Google Play
- Publications du registre du commerce HRB 5942, via North Data : immatriculation du 25 septembre 2017, scission-absorption du 18 avril 2018, transfert de siège du 14 septembre 2022, objet social, dépôts de comptes de 2018 à 2024. North Data indique que ses pages sont générées automatiquement.

Vérifications techniques propres, effectuées le 7 septembre 2026

- Résolution DNS de `keepa.com` et `api.keepa.com`, et interrogation du registre RIPE sur le préfixe 157.90.0.0/16 : API servie depuis cinq adresses consécutives d'un bloc attribué à Hetzner Online GmbH (AS24940), site public derrière Cloudflare
- Hetzner, gamme de serveurs de stockage SX : configurations SX65, SX135 et SX295, dont 14 disques de 22 To sur le SX295. Les prix affichés sont injectés par script et n'ont pas pu être lus : aucun montant d'hébergement n'est avancé dans ce dossier.

Textes et décisions — tous consultés le 7 septembre 2026

- EUR-Lex : directive 96/9/CE du 11 mars 1996 ; CJUE, 9 novembre 2004, British Horseracing Board, C-203/02 ; CJUE, 15 janvier 2015, Ryanair c. PR Aviation, C-30/14 ; CJUE, 3 juin 2021, CV-Online Latvia c. Melons, C-762/19
- Agence pour la protection des programmes : conditions de la protection sui generis et protection du droit du producteur — articles L. 341-1, L. 341-2, L. 342-5, L. 343-1 et L. 343-4 du code de la propriété intellectuelle. **Légifrance renvoie un code 403 en récupération directe : ces articles n'ont pas pu être lus à leur source officielle et sont restitués d'après ces sources secondaires spécialisées.**
- Racine, note sur l'affaire leboncoin (Cass. 1re civ., 5 octobre 2022, n° 21-16.307 ; CA Paris, 19 avril 2023) — source de cabinet d'avocats, secondaire
- CNIL : fiche du 19 juin 2025 sur la collecte par moissonnage et réutilisation des données publiquement accessibles, 30 avril 2020
- Data INPI, conditions générales d'utilisation : définition contractuelle de l'extraction substantielle, seuils de 10 % du flux annuel et de dix requêtes par minute
- Commission européenne : accès aux données, article 6(10) du DMA et désignation des six contrôleurs d'accès du 6 septembre 2023
- Amazon.fr, conditions générales de vente et d'utilisation, mise à jour du 28 novembre 2025 : articles 3, 5 et 13
- Amazon : Product Advertising API 5.0, limites de débit et avis de dépréciation

Concurrence et marché — consultés le 7 septembre 2026

- Grilles publiques : Helium 10, Jungle Scout et plans Catalyst, sellerboard, Amazon France
- Jungle Scout Announces \$110 Million in Growth Capital, communiqué du 4 mars 2021 ; Assembly Announces Significant Investment by Providence Strategic Growth, communiqué du 19 mai 2020
- Wikipédia, Camelcamelcamel : création en 2008 par Daniel Green, développement par Cosmic Shovel Inc., coût d'entretien d'environ 11 000 \$ par mois selon la page de dons, panne de trois disques du 26 janvier 2019, arrêt du suivi dans certaines régions à la demande d'Amazon en mars 2020. **Source de second rang : les pages de CamelCamelCamel citées n'ont pas pu être revérifiées, le site répondant par une page de contrôle anti-robots Cloudflare.**
- Terms.law, analyse de l'assignation d'Amazon contre Perplexity, novembre 2025 — cabinet d'avocats américain, source secondaire, litige non tranché

Sources tierces sur la tarification de Keepa, non confirmées par l'éditeur — consultées le 7 septembre 2026

- RevenueGeeks, Keepa API pricing (page du 22 juillet 2026) : seule origine des paliers tarifaires API cités ; jordioib.com (28 août 2025) : indique 19 €/mois sans option annuelle ; Substack officialolsons : date la hausse de 19 € à 29 € au 3 février 2026

un conseil juridique, ni un conseil fiscal personnalisé. Pour une situation précise, adressez-vous à un professionnel.