

MODELE D'AFFAIRES

Linktree : transformer le manque d'un autre produit en abonnement récurrent

class="lead" style="color:#4A5568;">Pour qui vend ou communique depuis Instagram, TikTok ou YouTube et se demande si une page de liens payante mérite une ligne dans son budget ; et pour qui construit un produit adossé à la limitation d'une plateforme qu'il ne contrôle pas. Ce dossier chiffre ce que coûte réellement une page link in bio sur un an face à un simple hébergement statique, dit à partir de quel seuil le payant se justifie, examine ce qu'une page linktr.ee capte et ce qu'elle détourne en référencement, rappelle ce que le droit français impose quand une page de liens sert à vendre ou à promouvoir contre rémunération, et pose la question que personne ne pose avant d'ouvrir un compte : que devient l'audience le jour où la page disparaît.

Linktree est né d'une contrainte que Linktree ne contrôlait pas : Instagram n'autorisait qu'un seul lien cliquable en biographie. Trois associés d'une agence musicale de Melbourne ont construit la page intermédiaire qui contournait ce plafond, et cette page est devenue une entreprise revendiquant 70 millions d'utilisateurs. Le cas pose une question inconfortable : que vaut une entreprise dont le produit initial résout un problème qu'un tiers peut supprimer d'un simple déploiement ? En avril 2023, Instagram a fait exactement cela. Ce dossier examine ce qui a suivi, et ce qui reste invérifiable.

CARTE D'IDENTITE

PAYS

Australie (siège à Melbourne, bureaux à Sydney, San Francisco et Los Angeles)

CRÉATION

2016 (fondateurs : Alex Zaccaria, Anthony Zaccaria, Nick Humphreys)

SECTEUR

logiciel grand public / outils pour créateurs (link in bio, commerce social)

TYPE DE CAS

Pivot

ÉPOQUE

Actuel

MODÈLE DE REVENUS EN TROIS MOTS

abonnement, commission, freemium

CHIFFRE EMBLÉMATIQUE

1,3 milliard de dollars US de valorisation lors du tour de mars 2022 — chiffre jamais réévalué publiquement depuis (TechCrunch, 16 mars 2022)

Sommaire

- L'essentiel à retenir
- 1. Contexte et histoire
- 2. Le marché du link in bio en 2026, et son érosion par les fonctions natives
- 3. Six solutions comparées, prix relevés
- 4. Modèle économique
- 5. Approche marketing
- 6. Approche commerciale
- 7. Trajectoire stratégique
- 8. Opérations
- 9. Le calcul qui manque : une page payante contre une page statique, sur un an
- 10. Référencement : ce que la page capte, ce qu'elle détourne
- 11. Le volet français : vendre et promouvoir depuis une page de liens
- 12. Réversibilité : que devient l'audience quand la page disparaît
- 13. Suivi et pilotage
- 14. Chiffres clés
- 15. Ce que ça change pour un entrepreneur français ou belge
- FAQ
- Sources

L'essentiel à retenir

En bref

- Le produit initial exploitait une limitation d'Instagram, pas une technologie propriétaire : barrière à l'entrée quasi nulle, d'où une concurrence pléthorique dès 2019.
- La défense n'a pas été technique mais commerciale : notoriété, habitude d'usage, convention sociale autour de l'URL linktr.ee, puis rachat des concurrents (Bento, Koji, Plann, Fingertip).
- Le modèle est un freemium classique dont le taux de conversion vers le payant n'a jamais été publié. C'est l'inconnue centrale du dossier.
- Instagram a autorisé jusqu'à cinq liens en bio en avril 2023. Linktree a continué de croître en nombre d'utilisateurs revendiqués (35 M mi-2023, 50 M mi-2024, 70 M depuis 2025), mais a licencié 27 % de ses effectifs en juin 2023.
- Aucune levée depuis mars 2022, aucune valorisation publique actualisée, aucun chiffre d'affaires officiel. Les estimations disponibles (Sacra, Latka) situent le revenu annuel entre 55 et 62 M\$ — à traiter comme des ordres de grandeur, pas comme des faits.
- Pour une TPE française : le programme de commerce et d'affiliation que Linktree met en avant comme moteur de croissance n'est **pas ouvert en France**, la page ne peut **pas** porter votre nom de domaine, et son coût annuel dépasse d'un facteur cinq à quinze celui d'une page statique hébergée chez vous. Les trois points sont vérifiés plus bas.

1. Contexte et histoire

L'intuition centrale Quand une plateforme dominante impose une contrainte arbitraire à des millions d'utilisateurs professionnels, l'espace laissé libre est un marché. Linktree n'a pas inventé une technologie : il a industrialisé un contournement que chacun bricolait déjà à la main.

Alex Zaccaria, son frère Anthony et Nick Humphreys dirigeaient Bolster, une agence numérique de Melbourne travaillant notamment pour des artistes musicaux. Leur problème était opérationnel : à chaque sortie de titre, il fallait modifier à la main le lien unique dans la biographie Instagram de chaque client. Linktree est la page intermédiaire qui a supprimé cette corvée — l'entreprise décrit elle-même cette origine (Linktree).

L'entreprise a fonctionné sans capital extérieur pendant quatre ans. La série A de 10,7 M\$ (Insight Partners, AirTree Ventures) n'arrive qu'en octobre 2020, alors que la plateforme revendique déjà 8 millions d'utilisateurs et plus de 28 000 inscriptions quotidiennes (TechCrunch, 26 octobre 2020). Point important : la phase de croissance la plus spectaculaire, en pourcentage, a été autofinancée.

La suite est allée vite. Série B de 45 M\$ en mars 2021 (Index Ventures, Coatue), avec environ 12 millions d'utilisateurs (Forbes, 25 mars 2021). Puis 110 M\$ en mars 2022 à 1,3 Md\$ de valorisation, avec 24 millions d'utilisateurs et environ 40 000 inscriptions par jour ; l'effectif était passé de 7 personnes en mars 2020 à plus de 230 (TechCrunch, communiqué Linktree).

Piège de lecture fréquent : la presse australienne a rapporté ce tour en dollars australiens, soit environ 150 M A\$ pour 1,7 Md A\$. C'est le même tour, pas une levée supplémentaire — plusieurs bases de données recopient les deux versions comme des événements distincts.

2. Le marché du link in bio en 2026, et son érosion par les fonctions natives

Le marché n'a jamais eu de barrière à l'entrée. Il a une barrière de notoriété, ce qui n'est pas la même chose : la première se défend, la seconde se dépense.

L'étude la plus citée sur la taille réelle du parc reste celle d'influencers.club, publiée le 19 novembre 2024 : sur 100 millions de profils Instagram analysés, 31 millions utilisaient un outil de link in bio, répartis entre 62 outils distincts. Linktree y pesait 79,95 % des pages identifiées, soit 24,7 millions, devant Milkshake (3,7 %), Beacons (2,4 %), Linkin.bio de Later (1,6 %), Bio.site (1,3 %), Lnk.bio, Instabio, DistroKid, LinkFire et Carrd, tous sous 1 %. Deux chiffres de cette étude comptent davantage que les parts de marché : **77 % des utilisateurs d'un outil de link in bio ont moins de 5 000 abonnés**, et 64 % sont des femmes (influencers.club). C'est une étude d'un acteur privé du secteur, non audité, et sa méthode d'échantillonnage n'est pas détaillée : à lire comme un ordre de grandeur.

Ce que ces 77 % disent du marché est décisif. Le client type n'est pas un créateur professionnel qui monétise une audience de six chiffres, c'est un compte modeste qui veut ranger trois liens. Or c'est précisément ce besoin-là que les plateformes ont absorbé.

L'érosion s'est faite en trois temps, tous documentés. En avril 2023, Instagram a autorisé jusqu'à cinq liens dans la biographie, en visant explicitement les outils de link in bio (TechCrunch, 18 avril 2023). Auparavant, la fonction de sticker de lien en Stories avait déjà été ouverte à tous les comptes, supprimant l'ancien seuil des 10 000 abonnés. Sur TikTok, le lien de site dans la biographie s'est ouvert aux comptes professionnels ; le seuil exact et son évolution en 2026 n'ont pas pu être confirmés sur le centre d'aide officiel, dont les pages ne se sont pas affichées en consultation automatisée — nous signalons ce point comme non vérifié plutôt que de reprendre les blogs sectoriels qui se contredisent.

Il faut être honnête sur l'effet de cette érosion : elle n'a pas tué Linktree, et la croissance revendiquée s'est poursuivie. Mais elle a déplacé la question. Tant qu'Instagram n'autorisait qu'un lien, Linktree vendait une capacité. Depuis qu'Instagram en autorise cinq, il vend un confort — mise en forme, statistiques, boutique, planification. Un confort se compare à son prix ; une capacité, non. Tout le dossier tient dans ce glissement.

Un signal chiffré mérite d'être posé, avec ses réserves. En mars 2022, Linktree revendiquait environ 40 000 inscriptions par jour. Un article de First Round consacré à l'usage de l'IA chez Linktree, consulté le 7 septembre 2026 et sans date de publication affichée, évoque « 80 000 inscriptions hebdomadaires », soit environ 11 400 par jour (First Round). Si les deux chiffres mesurent la même chose — ce qui n'est pas certain, l'un pouvant compter les comptes créés et l'autre les pages publiées —, le rythme d'acquisition aurait été divisé par plus de trois en quatre ans. C'est une comparaison à manier avec précaution, mais aucune source publique ne permet de la démentir, et Linktree ne publie pas la série.

3. Six solutions comparées, prix relevés

Prix relevés le 7 septembre 2026 sur les pages tarifaires publiques des éditeurs. Tous les éditeurs de ce tableau facturent en dollars américains. Conversions au taux de référence de la Banque centrale européenne du 4 septembre 2026, 1 EUR = 1,1622 USD (BCE) ; elles sont indicatives et n'intègrent ni la commission de change de votre banque ni la TVA éventuellement appliquée.

	Linktree	Beacons	Bio.link	Later	Stan Store	Page statique auto-hébergée
Modèle de facturation	Abonnement par personne + frais vendeur	Abonnement par personne + frais vendeur	Freemium ; grille payante non vérifiable	Abonnement suite sociale, link in bio inclus	Abonnement boutique, sans frais de plateforme	Hébergement + nom de domaine
Gratuit	Oui, marque Linktree affichée	Oui, 9 % de frais vendeur	Annoncé « free forever »	Non affiché	Non, essai de 14 jours	Oui chez Cloudflare Pages ou GitHub Pages
Entrée de gamme payante	Starter 6 \$/mois en annuel, soit 72 \$/an (~62 €)	Creator 100 \$/an (~86 €)	Non vérifiable	Starter 225 \$/an (~194 €)	Creator 300 \$/an (~258 €)	Env. 27 €HT/an chez un hébergeur français
Palier « professionnel »	Pro 144 \$/an (~124 €)	Creator Plus 300 \$/an (~258 €)	Non vérifiable	Growth 450 \$/an (~387 €)	Creator Pro 948 \$/an (~816 €)	Identique
Palier haut	Premium 360 \$/an (~310 €) ; Agency/Enterprise sur devis	Creator Max 900 \$/an (~774 €)	Non vérifiable	Scale 990 \$/an (~852 €)	—	Identique
Frais sur les ventes de produits numériques	9 % jusqu'à Pro, 0 % en Premium, plus 0,25 \$ par versement	9 % jusqu'à Creator, 0 % à partir de Creator Plus	Non vérifiable	Sans objet	0 % de frais de plateforme ; les frais du prestataire de paiement restent dus	Ceux de votre prestataire de paiement, rien d'autre
Nom de domaine propre	Non , jamais, y compris en Premium	Oui à partir de Creator	Annoncé sur les offres payantes, non vérifié	Non pour la page link in bio	Non	Oui par construction
Ce qu'on obtient vraiment	Une page hébergée, des statistiques, une boutique de produits numériques, de la planification sociale	La même chose, plus un kit média, de l'e-mailing et des crédits d'IA	Une page hébergée, très simple	Un outil de planification multi-réseaux, la page de liens étant un accessoire	Une vraie boutique : paiement, cours, réservations, tunnels	Une page, exactement celle que vous écrivez, et rien d'autre
Cible	Créateur individuel, du débutant au professionnel	Créateur qui monétise déjà	Utilisateur qui veut le minimum gratuit	Agence ou marque qui pilote plusieurs comptes	Créateur dont la page est le commerce	Indépendant ou TPE avec un minimum d'autonomie technique

Précisions de méthode, parce qu'elles changent la lecture du tableau.

Les prix Linktree affichés sur sa page tarifaire sont de 8, 15 et 35 \$ par mois en facturation mensuelle, et de 6, 12 et 30 \$ par mois en facturation annuelle — soit 72, 144 et 360 \$ à l'année (Linktree, relevé le 7 septembre 2026). La suppression du logo Linktree, les statistiques d'audience, l'accès aux réglages de référencement et l'intégration Mailchimp ne sont **pas** dans Starter : ils commencent à Pro. L'export des statistiques est réservé au seul palier Premium. Ces informations proviennent de la matrice de droits publiée dans le code de la page tarifaire, et non d'un tableau marketing.

Beacons affiche Creator à 10 \$ par mois ou 100 \$ par an, Creator Plus à 30 \$ ou 300 \$, Creator Max à 90 \$ ou 900 \$, avec 9 % de frais vendeur jusqu'à Creator inclus et 0 % au-delà (Beacons).

Later ne vend pas de page de liens seule : « Link in Bio by Later » est inclus dans les trois formules d'un outil de planification sociale, à 25, 50 et 110 \$ par mois en mensuel, remisés de 25 % en annuel (Later). Payer Later pour une page de liens revient à acheter une voiture pour son autoradio ; l'arbitrage n'a de sens que si vous planifiez réellement des publications.

Stan Store affiche Creator à 29 \$ par mois ou 300 \$ par an, Creator Pro à 99 \$ par mois ou 948 \$ par an, sans frais de plateforme sur les ventes (Stan Store). Attention au « 0 % » : il désigne la commission de l'éditeur, pas le coût total. Les frais du prestataire de paiement restent dus — chez Stripe en France, 1,5 % + 0,25 € pour une carte standard de l'Espace économique européen, 2,8 % + 0,25 € pour une carte premium, 3,15 % + 0,25 € plus 2 % de conversion pour une carte hors EEE (Stripe). Aucune plateforme ne fait circuler de l'argent gratuitement.

Bio.link est le trou du tableau, et nous préférons le signaler que le combler. Sa page d'accueil annonce un service « free forever » ; sa page tarifaire et son centre d'aide ont renvoyé une erreur 403 à toute consultation automatisée les 6 et 7 septembre 2026, et aucune source primaire n'a permis de relever une grille. Les montants qui circulent dans les comparatifs en ligne proviennent d'éditeurs concurrents : nous ne les reprenons pas.

Enfin la dernière colonne. Une page de liens statique est un fichier HTML. Chez OVHcloud, l'offre Eco Starter est affichée à 1,59 €HT par mois, soit 19,08 €HT par an, avec 1 Go de stockage, un nom de domaine offert la première année et un certificat SSL gratuit ; l'offre Perso à 2,99 €HT par mois, soit 35,88 €HT par an (OVHcloud). Un .fr y est affiché à 4,99 €HT la première année et 7,79 €HT au renouvellement (OVHcloud). Hors de France,

l'hébergement peut même être gratuit : Cloudflare Pages offre 500 constructions par mois, 20 000 fichiers par site, 100 domaines personnalisés et 100 projets (Cloudflare) ; GitHub Pages offre 1 Go de site et 100 Go de bande passante mensuelle, mais sa documentation précise que le service n'est **pas destiné à un usage commercial ni à la vente en ligne** (GitHub) — restriction que beaucoup de tutoriels omettent.

4. Modèle économique

Source de revenus	Comment ça marche	Poids estimé
Abonnements individuels (Starter, Pro, Premium)	La page de base reste gratuite et sert d'acquisition ; le payant débloque personnalisation, statistiques avancées, suppression du logo, export de données, planification sociale. 72, 144 et 360 \$ par an en facturation annuelle (tarifs Linktree)	Dominant, selon toute vraisemblance
Commissions sur produits numériques	Frais vendeur de 9 % sur les paliers bas, ramenés à 0 % en Premium, plus 0,25 \$ par versement (tarifs Linktree) : autant un argument de montée en gamme qu'un revenu	Secondaire, non publié
Commerce social / affiliation	Commission de 12 à 15 % sur les ventes générées via le programme de marques partenaires, ouvert à plus de 2 000 marques en 2024 (TechCrunch). Réservé aux États-Unis	Croissant, non chiffré séparément
Offre équipes / agences	Sièges multiples, SSO, contrats sur mesure, support dédié. Tarification sur devis, jamais publiée	Marginal aujourd'hui, mais c'est la brique la plus défendable

Le point aveugle est central : **Linktree n'a jamais publié son taux de conversion vers le payant, ni son nombre d'abonnés payants, ni son chiffre d'affaires**. Les estimations tierces (37 M\$ en 2023 et 55,5 M\$ en 2024 selon Sacra, environ 61,6 M\$ de revenu annuel récurrent en 2025 selon Latka) sont des modélisations d'analystes, pas des comptes. Rapportées aux 70 millions d'utilisateurs revendiqués, elles impliqueraient moins de 1 \$ de revenu par utilisateur et par an — soit, avec des paliers à 6-30 \$ par mois, un taux de conversion de l'ordre de 1 %. Déduction arithmétique, pas donnée : à manier avec prudence.

Il faut ajouter une réserve géographique que le discours de l'entreprise ne met jamais en avant. Le centre d'aide de Linktree précise que « les revenus partenaires (Linktree Shops, liens sponsorisés et opportunités d'affiliation) » ainsi que Linktree Rewards sont « actuellement disponibles aux États-Unis ». La vente directe de produits numériques, de réservations et de cours est, elle, ouverte dans 33 pays dont la France, la Belgique, le Luxembourg et la Suisse (centre d'aide Linktree, consulté le 7 septembre 2026). La page tarifaire porte d'ailleurs la même mention pour la place de marché d'affiliation : « Currently US only ».

Conséquence directe pour un lecteur français : la moitié du récit de repositionnement de Linktree — celle qui explique que l'entreprise n'est plus une page de liens mais une plateforme de commerce social — décrit un produit auquel vous n'avez pas accès. Ce qui reste vendable en France, ce sont les abonnements et les 9 % sur vos propres ventes numériques.

5. Approche marketing

L'acquisition est un cas d'école de croissance intégrée au produit. Chaque page gratuite affiche la marque Linktree et son URL est publique : l'utilisateur devient un panneau publicitaire vu par son audience, et le retrait de ce logo est l'une des raisons de passer au payant. L'entreprise fait payer la suppression de son propre canal d'acquisition — le gratuit finance la notoriété, le payant monétise ceux qui veulent l'éteindre. Détail à noter : ce retrait n'est pas disponible dans le premier palier payant, il commence à Pro, soit 144 \$ par an.

S'y ajoute un effet de convention linguistique : « link in bio » est devenu une expression courante et « linktree » s'emploie parfois comme nom commun. Actif marketing réel, mais aussi risque de banalisation de la marque.

Troisième levier, la crédibilité par association : opérations éditoriales avec Ariana Grande (juillet 2026) ou Olivia Rodrigo (août 2026), documentées sur le blog de l'entreprise. Ces partenariats ne génèrent pas de revenu direct significatif ; ils maintiennent la position de choix par défaut chez les créateurs professionnels.

6. Approche commerciale

Pas de force de vente au sens classique pour le cœur du produit. Le parcours est entièrement en libre-service : inscription gratuite, essai de sept jours sur Pro et Premium, montée en gamme déclenchée par des besoins concrets (statistiques, retrait du logo, réduction des frais vendeur). La friction commerciale est délibérément nulle.

Le seul segment vendu de façon relationnelle est l'offre agence et entreprise, avec contrats sur mesure et gestion de sièges. Cohérent : une agence gérant quarante clients est un revenu bien plus stable qu'un créateur isolé dont l'activité peut s'arrêter en trois mois. Aucun prix public n'est associé à cette offre, ce qui est habituel, mais empêche toute comparaison.

La rétention repose sur un coût de sortie modéré mais réel : l'URL linktr.ee est imprimée sur des cartes, citée dans des vidéos, référencée ailleurs.

Changer d'outil casse des liens existants. Ce n'est pas un verrou technique mais un verrou d'inertie — et il est d'autant plus efficace que Linktree ne permet pas d'utiliser votre propre nom de domaine, point développé en section 12.

7. Trajectoire stratégique

Période	Étape	Ce que ça change
2016-2018	Outil interne de l'agence Bolster, séparé en entité autonome vers 2018	Le produit naît d'un besoin déjà validé, sans étude de marché
2018-2020	Croissance autofinancée : 1 M d'utilisateurs fin 2018, 8 M en octobre 2020	Un produit simple atteint une échelle massive sans capital
Oct. 2020 - mars 2022	Trois tours en dix-sept mois, 165,7 M\$ au total, 1,3 Md\$ de valorisation	Passage d'un utilitaire sobre à une entreprise sous obligation de croissance
2021-2022	Rachat de Songlink/Odesli, lancement du commerce et des pourboires	Tentative de passer de l'abonnement pur au prélèvement sur les flux
Août 2022 puis juin 2023	Deux vagues de licenciements, la seconde touchant 27 % des effectifs, avec réallocation vers les États-Unis (SmartCompany)	Aveu implicite d'une structure de coûts calibrée sur une trajectoire non réalisée
Avril 2023	Instagram autorise jusqu'à cinq liens en bio (TechCrunch)	Le problème fondateur cesse d'exister pour l'utilisateur basique
2023-2025	Rachats en série : Bento, Koji, Plann, Fingertip	Consolidation du marché, élargissement vers la gestion de présence sociale
2025-2026	IA, intégration Canva, Insights Chat connecté à Instagram, TikTok et YouTube	Repositionnement en outil de travail quotidien plutôt qu'en page statique

8. Opérations

L'exploitation technique n'a rien d'anodin malgré l'apparente simplicité du produit : plus d'un milliard de visiteurs de profils sur le seul mois de septembre 2020, et 1,2 milliard de visiteurs uniques mensuels revendiqués fin 2025 (Business News Australia, 13 novembre 2025). Servir des pages très légères à ce volume, vite, est le vrai métier opérationnel — Zaccaria lie explicitement vitesse de chargement et taux de clic.

Côté effectifs, les chiffres publics divergent : plus de 230 personnes en mars 2022, 180 en septembre 2025 selon SmartCompany, plus de 200 selon Capital Brief la même semaine. Retenir l'ordre de grandeur — environ 200 — plutôt qu'un chiffre exact.

Depuis septembre 2025, la direction impose l'usage d'outils d'IA à toutes les équipes, l'intègre aux évaluations de performance et exige des managers qu'ils justifient toute embauche en démontrant que la tâche n'est pas automatisable (Capital Brief, 12 septembre 2025). Zaccaria affirme qu'aucune suppression de poste n'en découlera ; après deux vagues de licenciements, cette affirmation mérite d'être suivie plutôt que crue.

Deux chiffres opérationnels rendus publics par l'entreprise éclairent l'ampleur du levier : l'IA résoudrait la moitié des tickets de support, avec un objectif de 75 %, et le coût annuel de la modération de contenu serait passé de 520 000 à 20 000 dollars par le changement de modèle (First Round). Ce sont des chiffres d'entreprise, non audités, mais ils indiquent où se trouve la marge d'un service à très grand volume et à très faible revenu unitaire : dans le coût de traitement de la masse gratuite, pas dans le prix payé par les abonnés.

Point à surveiller pour un utilisateur européen : les conditions d'utilisation et l'avis de confidentialité entrés en vigueur le 5 juillet 2026 prévoient le partage d'informations avec des prestataires, « y compris des fournisseurs de modèles d'IA », et précisent qu'une fois l'information transmise à un fournisseur tiers, celui-ci peut la traiter et la réutiliser selon ses propres conditions (conditions, confidentialité). L'avis de confidentialité comporte une section propre à l'Union européenne, au Royaume-Uni et à l'EEE, mentionne les clauses contractuelles types de la Commission européenne pour les transferts, et désigne des représentants au titre du RGPD. Nous n'avons en revanche **pas** trouvé, dans les conditions générales, de clause excluant spécifiquement les utilisateurs européens du partage avec les fournisseurs de modèles : ce point, parfois affirmé ailleurs, est signalé ici comme non vérifié.

9. Le calcul qui manque : une page payante contre une page statique, sur un an

Aucun comparatif du secteur ne pose la question dans le bon sens. Il ne s'agit pas de savoir si Linktree Pro à 124 € par an est « cher » — c'est très peu d'argent. Il s'agit de savoir contre quoi on le compare, et ce qu'on obtient en plus.

Ce que coûtent les deux options. Calculs Entreprendre Autrement à partir des tarifs relevés en section 3 ; aucun de ces chiffres n'émane des éditeurs.

Poste	Linktree Pro	Page statique auto-hébergée
Abonnement ou hébergement, année 1	144 \$, soit environ 124 €	Environ 19 €HT (nom de domaine offert la 1re année)
Abonnement ou hébergement, années suivantes	Environ 124 €/an	Environ 27 €HT/an (hébergement + renouvellement . fr)
Nom de domaine à votre nom	Impossible	Inclus
Mise en place	Quelques minutes	3 à 5 heures pour qui sait écrire du HTML, ou une prestation
Entretien	Nul	Environ 1 heure par an
Statistiques	Incluses	À installer (Matomo, Plausible ou équivalent), gratuit en auto-hébergé, payant en service géré
Modification depuis un téléphone	Oui	Non, sauf à s'outiller

Le seuil réel dépend de ce que vaut votre heure. C'est le seul paramètre qui décide, et c'est celui que les comparatifs omettent. Modèle : mise en place 4 heures, entretien 1 heure par an, hébergement 27 €HT par an, contre 124 € par an chez Linktree.

Valeur de votre heure	Coût cumulé de la page statique	Moment où la page statique devient moins chère
25 €	127 € la 1re année, puis 52 €/an	Environ 13 mois
40 €	187 € la 1re année, puis 67 €/an	Environ 25 mois
60 €	267 € la 1re année, puis 87 €/an	Environ 5 ans

Lecture : un consultant qui facture 60 € de l'heure n'a aucune raison financière de coder sa page de liens ; un artisan ou un créateur dont le temps libre n'a pas de valeur de marché immédiate rentabilise la page statique en un peu plus d'un an. Le calcul change entièrement si la page vous est offerte par un proche ou produite par un générateur, auquel cas le seuil tombe à quelques mois.

Le cas où le payant se justifie sans discussion : la vente. Linktree prélève 9 % sur les ventes de produits numériques jusqu'au palier Pro inclus, et 0 % en Premium. Le passage de Pro à Premium coûte 216 \$ de plus par an. Il est rentabilisé dès que vos ventes annuelles via la page atteignent $216 \div 0,09 = 2\,400$ \$, soit environ **2 066 €, ou 172 € par mois**. En dessous, vous payez pour un privilège que vous n'utilisez pas. En partant du gratuit, le seuil est de $360 \div 0,09 = 4\,000$ \$, environ 3 442 € de ventes annuelles.

À ce niveau de ventes, cependant, la bonne comparaison n'est plus Linktree contre une page statique, mais Linktree Premium contre une véritable boutique. Stan Store Creator coûte 300 \$ par an contre 360 \$ pour Linktree Premium, sans frais de plateforme, et fournit un tunnel de vente, des cours et un module de réservation que Linktree ne couvre que partiellement. Autrement dit, l'unique palier Linktree qui se justifie par le calcul est aussi celui où un concurrent spécialisé fait mieux pour moins cher. C'est le point faible du modèle, et il n'apparaît que si l'on chiffre.

Trois cas où le payant se justifie hors calcul de coût. Un : vous modifiez la page plusieurs fois par mois depuis un téléphone, en déplacement — l'ergonomie a une valeur réelle. Deux : vous avez besoin de statistiques par lien pour arbitrer et vous n'installerez jamais d'outil de mesure. Trois : sans abonnement, la page n'existera tout simplement pas, parce que personne ne la fera. Dans ce dernier cas, 124 € par an achètent l'existence, ce qui est un excellent rapport qualité-prix.

10. Référencement : ce que la page capte, ce qu'elle détourne

C'est la partie la plus mal comprise du sujet, et elle se tranche par des faits techniques vérifiables plutôt que par des opinions.

Fait 1 : la page ne peut pas porter votre nom de domaine. Le centre d'aide de Linktree est catégorique : « Nous ne proposons pas la possibilité d'utiliser un nom de domaine personnalisé pour remplacer l'URL linktr.ee », la seule solution suggérée étant un lien de redirection depuis la page vers votre site (centre d'aide Linktree, consulté le 7 septembre 2026). Toute la notoriété de recherche construite autour de la page s'accumule donc sur le domaine linktr.ee, pas sur le vôtre. C'est vrai des trois paliers payants comme du gratuit, et cela distingue Linktree de Beacons, qui ouvre le domaine personnalisé dès son premier palier.

Fait 2 : le code source servi par Linktree ne contient aucun lien HTML. Nous avons récupéré le 7 septembre 2026 le code d'une page publique — celle de Linktree elle-même, linktr.ee/linktree — et compté les éléments `<a>` : il y en a zéro. Les destinations existent bien dans la page, mais sous forme de données au format JSON injectées ensuite par JavaScript ; aucune n'est portée par un attribut `href`. Or la documentation de Google est explicite sur ce point.

Repère légal Il ne s'agit pas ici d'une règle de droit mais d'une règle technique publiée par le moteur, qui a la même force pratique : « Google ne peut explorer votre lien que s'il s'agit d'un élément HTML `<a>` doté d'un attribut `href` ». La documentation cite explicitement comme non suivis les liens portés par un gestionnaire de clic, par un élément autre qu'une ancre, ou par une URL en `javascript` : . Source : Google Search Central, « SEO Link Best Practices », consulté le 7 septembre 2026.

Conséquence concrète : une page de liens n'apporte aucun signal de notoriété à votre site. Elle ne le pénalise pas non plus — la légende du « Linktree qui casse le SEO » n'a aucun fondement — mais il faut cesser de la présenter comme un actif de référencement. Ce n'est pas un lien entrant, c'est un panneau indicateur que le moteur ne lit pas.

Fait 3 : la page capte les recherches sur votre nom. Une page `linktr.ee/votrenom` est canonique vers elle-même et est explicitement autorisée à l'indexation dans le fichier `robots.txt` de Linktree, qui liste nommément Googlebot, Bingbot, Applebot et une trentaine d'autres agents avec la directive `search=yes`, et refuse tout le reste par une règle de `repl User-agent: * / Disallow: /` (fichier relevé le 7 septembre 2026). Portée par un domaine à très forte autorité, cette page se positionne facilement sur votre propre nom. L'internaute qui vous cherche clique dessus, choisit un lien, arrive sur votre site — ou n'y arrive pas. Vous avez inséré une étape entre votre nom et votre destination, et cette étape n'est pas mesurée par votre outil d'analyse, sauf à baliser chaque lien avec des paramètres de suivi.

Fait 4 : les liens d'affiliation ne sont pas balisés dans le code servi. Sur cette même page officielle de Linktree, les destinations pointent massivement vers des réseaux d'affiliation (`linksynergy`, `sjv.io`, `pxf.io`, `kqzyfj.com`). Le code servi ne contient aucune occurrence de `nofollow` ni de `sponsored`. Comme il ne contient aucune ancre, on ne peut pas conclure formellement que les liens rendus dans le navigateur sont dépourvus d'attribut : nous signalons donc ce point comme partiellement vérifié. Mais l'exigence, elle, est publique.

Repère légal Google demande de qualifier les liens payants : `rel="sponsored"` pour « les liens qui sont des publicités ou des placements payants », `rel="ugc"` pour les contenus d'utilisateurs, `rel="nofollow"` à défaut. Ses règles anti-spam définissent par ailleurs le spam de liens comme « la pratique consistant à créer des liens vers ou depuis un site principalement dans le but de manipuler le classement », et l'affiliation de faible valeur comme la publication de contenus à liens d'affiliation reprenant les descriptions du marchand « sans contenu original ni valeur ajoutée ». Sources : Google Search Central, « Qualify outbound links » et « Spam policies », consultées le 7 septembre 2026.

Faut-il en conclure qu'une page de liens est une page passerelle interdite ? Non, et il faut le dire clairement pour ne pas alimenter une peur infondée. La définition Google de l'abus de page passerelle suppose que la page ait été « créée pour se positionner sur des requêtes de recherche » — ce qui n'est pas le cas d'une page de liens conçue pour du trafic social. Le risque, pour un créateur français, n'est pas la sanction. Il est plus banal : détourner sur un domaine tiers un trafic de marque qu'on aurait pu conduire chez soi, et le rendre invisible dans ses propres statistiques.

La conclusion pratique tient en une phrase, et elle règle aussi la question de la réversibilité : achetez un nom de domaine, faites-le pointer en redirection permanente vers votre page de liens, et ne communiquez jamais que ce domaine. Coût : 7,79 €HT par an. Vous récupérez alors le seul actif qui compte, l'adresse.

11. Le volet français : vendre et promouvoir depuis une page de liens

Une page de liens n'est pas un objet juridiquement neutre. Dès qu'elle sert à vendre ou à promouvoir contre rémunération, elle entre dans deux régimes distincts qu'il faut traiter séparément. Ce qui suit vulgarise l'état du droit français au 7 septembre 2026 et ne remplace pas l'avis d'un professionnel.

Si la page sert à promouvoir contre rémunération

La loi du 9 juin 2023 s'applique à l'activité, pas au support. Peu importe que la promotion se fasse dans une vidéo, dans une story ou sur une page de liens : c'est une communication au public par voie électronique visant à faire la promotion d'un bien ou d'un service, à titre onéreux.

Repère légal Exerce l'activité d'influence commerciale toute personne qui, « à titre onéreux, mobilise sa notoriété auprès de son audience pour communiquer au public établi sur le territoire français, par voie électronique, des contenus visant à faire la promotion, directement ou indirectement, de biens, de services ou d'une cause quelconque ». Trois conditions cumulatives : une contrepartie financière ou un avantage en nature, une promotion directe ou indirecte, une communication par voie électronique. Source : loi n° 2023-451 du 9 juin 2023, telle que présentée par le guide de bonne conduite « Influence commerciale » publié par la DGCCRF en janvier 2026. Légifrance refusant l'accès automatisé, le texte n'a pas été relu à la source.

Un lien d'affiliation posé sur une page de liens coche les trois cases : vous touchez une commission, vous faites la promotion d'un produit, la communication est électronique. L'obligation d'affichage s'applique donc **sur la page elle-même**, pas seulement dans la vidéo qui y renvoie.

Repère légal La mention doit être « publicité » ou « collaboration commerciale », ou une mention équivalente, et doit être « claire, lisible et identifiable » sans ambiguïté ; l'annonceur doit être clairement identifié. L'absence de mention caractérise une pratique commerciale trompeuse, punie de deux ans d'emprisonnement et de 300 000 € d'amende — sept ans en circonstances aggravantes. Les images retouchées et les images générées par intelligence artificielle doivent être signalées comme telles. Source : guide de bonne conduite DGCCRF, janvier 2026 et economie.gouv.fr, « Influenceurs : quels sont mes devoirs ? », consultés le 7 septembre 2026.

Deux points souvent ignorés. D'une part, depuis le 1er janvier 2026, le contrat écrit est obligatoire dès que la rémunération atteint 1 000 € hors taxes, et il doit mentionner les parties, l'objet, la rémunération en numéraire comme en nature, les droits et obligations de chacun et l'application du droit français ; à défaut, le contrat est nul. En dessous du seuil, aucun formalisme n'est imposé. D'autre part, certaines promotions sont purement et simplement interdites : tabac et produits nicotinés, actes de chirurgie et de médecine esthétique, médicaments soumis à prescription, abonnements à des pronostics sportifs, contrefaçons. D'autres sont encadrées : actifs numériques, jeux d'argent, alcool, dispositifs médicaux. Les sanctions sectorielles montent jusqu'à sept ans d'emprisonnement et 750 000 € d'amende pour les dispositifs médicaux.

Le risque n'est pas théorique. La DGCCRF a contrôlé 98 influenceurs en 2022 et 212 en 2023 ; près de la moitié étaient en anomalie, ce qui a donné lieu à 35 avertissements, 81 injonctions de mise en conformité et 35 transmissions au parquet (DGCCRF, bilan publié le 3 avril 2024). Une enquête antérieure portant sur une soixantaine d'influenceurs et d'agences contrôlés depuis 2021 relevait 60 % d'anomalies, la totalité des professionnels en anomalie ne respectant pas les règles de transparence du caractère commercial (DGCCRF, 23 janvier 2023). Le manquement le plus fréquent est aussi le plus facile à corriger : ne pas écrire « publicité ».

Si la page sert à vendre

Là, ce n'est plus le droit de l'influence mais le droit commun du commerce électronique qui s'applique, et il est plus exigeant que la plupart des créateurs ne l'imaginent.

Repère légal Un site professionnel doit afficher des mentions légales : identité et adresse de l'entreprise, numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers, coordonnées de contact, numéro de TVA intracommunautaire, identité et coordonnées de l'hébergeur, et le cas échéant l'autorité ayant délivré l'autorisation d'exercer. Vendre à des consommateurs impose en outre des conditions générales de vente accessibles, précisant le prix TTC, les modalités de livraison et de paiement, le droit de rétractation, les garanties légales et le recours à la médiation de la consommation. Depuis le 1er juin 2023, la résiliation d'un abonnement souscrit en ligne doit être possible en ligne, par une fonctionnalité facilement accessible. Le défaut de mentions légales est puni d'un an d'emprisonnement et de 75 000 € d'amende ; l'absence de CGV destinées aux consommateurs, de 3 000 € ; l'absence de bouton de résiliation, de 15 000 €. Sources : Service-Public — Entreprendre, « Mentions obligatoires sur un site internet », page mise à jour le 31 juillet 2023, sur le fondement de la LCEN n° 2004-575 et du code de la consommation.

Une page Linktree n'affiche rien de tout cela par défaut. Si vous y vendez un produit numérique, c'est à vous d'y placer un lien vers vos mentions légales et vos CGV, et de vérifier que le parcours de paiement laisse au consommateur ses quatorze jours de rétractation ou lui fait renoncer valablement à ce droit pour un contenu numérique fourni immédiatement. Aucune plateforme ne porte cette obligation à votre place.

Le point fiscal que presque personne n'anticipe

Linktree Pty Ltd est une société australienne qui facture en dollars américains. Pour une entreprise française, l'achat d'une prestation de services à un prestataire établi hors de France est taxable en France, et c'est le preneur qui liquide la taxe.

Repère légal Un micro-entrepreneur en franchise en base doit demander un numéro de TVA intracommunautaire à son service des impôts dès lors qu'il achète des prestations de services à un assujetti établi dans un autre État membre, quel qu'en soit le montant, et doit « auto-liquider, déclarer et verser en France la TVA » correspondante. Le mécanisme d'autoliquidation par le preneur français est le régime de droit commun des prestations de services entre assujettis, la taxe étant portée sur la déclaration de TVA. Sources : impots.gouv.fr, « Je suis micro-entrepreneur : ai-je des obligations déclaratives en matière de TVA ? » et Bpifrance Création, « TVA sur les prestations de services dans l'Union européenne », consultés le 7 septembre 2026.

Conséquence pratique : un micro-entrepreneur en franchise en base qui autoliquide 20 % sur son abonnement ne peut pas les déduire. Un abonnement Pro à 124 € coûte alors environ 149 €, et l'obligation déclarative naît du seul fait de l'abonnement. Le formalisme exact des prestations achetées hors Union européenne diffère de celui des prestations intracommunautaires ; la source ci-dessus décrit explicitement le cas intracommunautaire, et nous signalons que le cas australien n'a pas été confirmé sur une page officielle dédiée. Faites vérifier votre situation par votre comptable avant de conclure.

12. Réversibilité : que devient l'audience quand la page disparaît

C'est la section qu'aucun comparatif ne rédige, et c'est la seule qui engage vraiment. Les conditions générales de Linktree, en vigueur depuis le 5 juillet

Repère légal Les conditions prévoient que Linktree peut suspendre ou résilier un compte en cas de non-respect des conditions ou des règles communautaires, sans préavis en cas de manquement répété ou significatif ; qu'un compte gratuit inactif depuis six mois peut être supprimé sans préavis ; que l'entreprise peut « à sa discrétion, récupérer ou réattribuer votre nom d'utilisateur sans préavis » ; qu'aucun remboursement n'est dû en cas de résiliation d'un compte payant, sauf obligation légale ; qu'elle peut modifier ses formules et ses tarifs « à tout moment », avec un préavis d'au moins un mois en cas de changement matériellement défavorable. Enfin, les conditions sont soumises au droit de l'État de Victoria et du Commonwealth d'Australie, les parties acceptant la compétence exclusive des juridictions de ces ressorts. Source : conditions générales Linktree, consultées le 7 septembre 2026.

Trois enseignements, dans l'ordre de gravité.

Le nom d'utilisateur ne vous appartient pas. C'est l'inverse d'un nom de domaine, qui est un droit d'usage opposable, transférable et renouvelable. Une adresse linktr.ee/votremarque est une autorisation révocable. Sur un compte gratuit laissé dormant six mois — un congé maternité, une reconversion, une année sabbatique — elle peut être reprise sans que personne vous prévienne.

La clause de juridiction déplace le litige à l'autre bout du monde. Un consommateur français conserve, en droit européen, la possibilité de saisir le tribunal de son domicile malgré une clause contraire ; un professionnel français, lui, n'a pas cette protection. Pour une TPE, une clause de compétence exclusive à Melbourne équivaut en pratique à une renonciation au recours : le coût d'une action dépasse de plusieurs ordres de grandeur l'enjeu d'un abonnement à 124 € par an.

La portabilité est un produit payant. L'export des statistiques n'est disponible qu'au palier Premium, d'après la matrice de droits de la page tarifaire. Le RGPD vous ouvre par ailleurs un droit à la portabilité de vos données personnelles, que l'avis de confidentialité reconnaît explicitement pour les résidents européens — mais ce droit porte sur vos données, pas sur l'audience qui visite la page ni sur l'historique de clics agrégé.

Comment on limite le risque, concrètement, pour moins de dix euros par an.

- Achetez un nom de domaine court, à votre nom ou à celui de votre marque, chez un bureau d'enregistrement établi en Europe. Environ 7,79 € HT par an pour un .fr.
- Faites-le pointer en redirection permanente vers votre page de liens, quel que soit l'outil. Ne communiquez, n'imprimez et ne prononcez jamais que cette adresse-là.
- Le jour où vous changez d'outil, où le prix double ou où le compte est fermé, vous modifiez une redirection. Vos cartes de visite, vos anciennes vidéos et vos citations ailleurs continuent de fonctionner.
- Conservez hors de la plateforme la liste de vos liens et de vos libellés, dans un simple fichier. Reconstruire une page prend une heure ; se souvenir de ce qu'elle contenait en prend beaucoup plus.
- Et surtout : collectez des adresses e-mail. Une page de liens vous prête une audience, elle ne vous la donne pas. Le seul actif qu'aucune plateforme ne peut reprendre est la liste que vous détenez.

Ce dispositif rend la page interchangeable, ce qui est exactement l'effet recherché : vous cessez de louer une adresse et vous ne louez plus qu'un affichage.

13. Suivi et pilotage

Indicateur	Définition	Pourquoi il compte ici
Taux de conversion gratuit vers payant	Part des comptes actifs souscrivant un abonnement	C'est l'indicateur qui décide de la viabilité du modèle. Son absence des communications publiques est en soi une information
Comptes actifs / comptes créés	Pages réellement consultées rapportées aux inscriptions cumulées	Les 70 millions annoncés sont un cumul d'inscriptions, pas une base active. Sans ce ratio, le chiffre n'a pas de valeur économique
Rythme d'inscriptions	Nouvelles inscriptions par jour ou par semaine	Environ 40 000 par jour en 2022, environ 80 000 par semaine selon une source de 2026 : si les définitions coïncident, c'est le signal le plus net de la maturité du marché
Part du trafic entrant par plateforme	Répartition des visites entre Instagram, TikTok, YouTube, accès direct	Mesure directe du risque de dépendance. Dès 2020, Zaccaria affirmait qu'Instagram pesait peu et que près de 25 % du trafic venait d'accès directs
Volume d'affaires généré (GMV)	Montant des ventes passant par les pages Linktree	Justifie la bascule vers la commission : environ 300 M\$ de ventes mensuelles revendiqués mi-2024
Part du revenu accessible hors États-Unis	Fonctions de commerce et d'affiliation ouvertes par pays	Le moteur de croissance mis en avant est réservé aux États-Unis : le revenu par utilisateur ne peut pas être le même ailleurs
Rétention à 12 mois des abonnés	Part des abonnés encore actifs un an après	Clientèle volatile : sans rétention, l'acquisition ne construit rien

14. Chiffres clés

Donnée	Valeur	Date	Source
Série A	10,7 M\$ (Insight Partners, AirTree)	26 octobre 2020	TechCrunch
Série B	45 M\$ (Index Ventures, Coatue)	mars 2021	Forbes
Tour de 2022 et valorisation	110 M\$ US pour 1,3 Md\$ US	16 mars 2022	Communiqué Linktree
Utilisateurs revendiqués	24 M	mars 2022	TechCrunch
Utilisateurs revendiqués	50 M	22 mai 2024	TechCrunch
Utilisateurs revendiqués	plus de 70 M — chiffre daté d'avril 2025 par Sacra et repris tel quel depuis	avril 2025, encore affiché en 2026	Sacra, Blog Linktree
Rythme d'inscriptions	env. 40 000/jour (2022) puis env. 80 000/semaine	2022 et 2026	TechCrunch, First Round — définitions possiblement différentes
Licenciements	27 % des effectifs	juin 2023	SmartCompany
Ventes mensuelles via la plateforme	env. 300 M\$; plus de 240 M de clics commerce	mai 2024	TechCrunch
Commission commerce social	12 à 15 %	mai 2024	TechCrunch
Tarifs publics	8 / 15 / 35 \$ par mois, ou 6 / 12 / 30 \$ en annuel	relevé le 7 septembre 2026	Page tarifaire Linktree
Frais vendeur produits numériques	9 % jusqu'à Pro, 0 % en Premium, plus 0,25 \$ par versement	relevé le 7 septembre 2026	Page tarifaire Linktree
Pays où les fonctions de vente directe sont ouvertes	33, dont la France, la Belgique, le Luxembourg et la Suisse	consulté le 7 septembre 2026	Centre d'aide Linktree
Fonctions d'affiliation et boutiques partenaires	États-Unis uniquement	consulté le 7 septembre 2026	Centre d'aide Linktree
Nom de domaine personnalisé	Non proposé, tous paliers confondus	consulté le 7 septembre 2026	Centre d'aide Linktree
Coût de la modération de contenu	de 520 000 à 20 000 \$ par an, après changement de modèle d'IA	2026	First Round — chiffre d'entreprise, non audité
Part du link in bio sur Instagram	79,95 % (24,7 M pages sur 31 M) — étude privée, non auditée	19 nov. 2024	influencers.club
Utilisateurs de moins de 5 000 abonnés	77 % — étude privée, non auditée	19 nov. 2024	influencers.club
Revenu annuel — estimation tierce, non confirmée	55,5 M\$ (2024) ; env. 61,6 M\$ (2025)	2025	Sacra, Latka

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

1. Un produit bâti sur le manque d'un autre produit est un produit en sursis — traitez cette dépendance comme un risque chiffré, pas comme un détail. Linktree n'existait que parce qu'Instagram limitait la biographie à un lien ; en avril 2023, cette limite est passée à cinq. Ce qui a sauvé l'entreprise n'est pas la chance : c'est d'avoir cessé, dès 2020, de se définir par ce contournement et d'avoir mesuré tôt d'où venait son trafic. Concrètement : inscrivez à votre tableau de bord la part de chiffre d'affaires ou de trafic dépendant d'une plateforme unique ; fixez un seuil d'alerte, 40 % par exemple ; constituez un actif qui ne dépend d'aucun tiers — liste d'e-mails, base clients, contrat direct ; et répondez une fois par an, par écrit, à la question « que se passe-t-il si cette plateforme intègre ma fonctionnalité demain ? ». Cette demi-heure vaut plus qu'un business plan de trente pages.

2. N'achetez jamais une adresse, achetez toujours un domaine — et redirigez. C'est la décision la plus rentable de ce dossier, et elle coûte 7,79 €HT par an. Linktree ne permet aucun nom de domaine personnalisé, à aucun palier ; l'adresse linktr.ee/vous est révocable et le nom d'utilisateur peut être réattribué sans préavis après six mois d'inactivité sur un compte gratuit. En achetant votre .fr et en le redirigeant vers votre page de liens, vous rendez l'outil interchangeable, vous récupérez le bénéfice de marque des recherches sur votre nom, et vous transformez un changement de prestataire en modification d'une ligne de configuration. Appliquez la même règle à tout service qui vous attribue une adresse : boutique en ligne, prise de rendez-vous, page de dons.

3. Chiffrez le palier payant avant de le prendre, avec un seul ratio. Sur un modèle qui remplace une commission par un abonnement, le seuil se calcule

en une division : le surcoût annuel divisé par le taux de commission économisé. Pour Linktree, 216 \$ divisés par 9 % donnent 2 400 \$ de ventes annuelles, soit environ 172 € par mois, avant que Premium ne devienne rentable face à Pro. En dessous, vous payez une option inutilisée. Faites ce calcul pour chacun de vos abonnements professionnels et vous en résilierez plusieurs dès cette semaine. Poursuivez le raisonnement : au seuil trouvé, vérifiez toujours qu'un outil spécialisé ne fait pas mieux pour le même prix — ici, une boutique complète à 300 \$ par an contre une page de liens haut de gamme à 360 \$.

4. Vérifiez la disponibilité géographique avant de croire au récit produit. Le repositionnement de Linktree en plateforme de commerce social est réel, documenté et chiffré — et il ne s'applique pas à vous : boutiques partenaires, liens sponsorisés et place de marché d'affiliation sont réservés aux États-Unis. Le réflexe à acquiescer vaut pour tout logiciel étranger : avant de fonder une décision sur une fonction annoncée, cherchez la page « disponibilité par pays » du centre d'aide, pas la page marketing. Et si vous éditez vous-même un produit, tirez-en la leçon inverse : une fonction indisponible dans un pays où vous vendez l'abonnement crée un écart entre le prix payé et la valeur reçue, que le client finit toujours par découvrir.

Ce qu'il ne faut pas copier La cadence de levée — trois tours en dix-sept mois — a calibré une structure de coûts sur une trajectoire de croissance qui ne s'est pas confirmée, d'où deux vagues de licenciements en moins d'un an. Ne copiez pas non plus la culture du chiffre d'utilisateurs cumulés : annoncer 70 millions d'inscriptions sans jamais publier de comptes actifs, de taux de conversion ni de chiffre d'affaires est une pratique de communication, pas une mesure de performance, et un investisseur sérieux vous demandera les seconds. Le même chiffre affiché sans variation d'avril 2025 à septembre 2026, chez une entreprise qui communiquait auparavant chaque palier de dix millions, en dit d'ailleurs plus long que son énoncé. Enfin, une clause de compétence exclusive au domicile de l'éditeur, assortie d'une faculté de modifier les tarifs à tout moment, est un déséquilibre que vos propres clients professionnels ne vous pardonneraient pas : ne l'imposez pas si vous ne l'accepteriez pas.

FAQ

Instagram ayant autorisé cinq liens en bio, Linktree est-il devenu inutile ?

Non, mais l'argument de vente a changé. Alex Zaccaria a défendu la thèse inverse : en exposant la notion de liens multiples à plus d'un milliard d'utilisateurs, Instagram aurait créé des millions de prospects pour un produit plus élaboré (Capital Brief, février 2024). C'est un argument d'intéressé, mais la croissance revendiquée après avril 2023 ne le contredit pas. À retenir : Linktree ne vend plus « plusieurs liens » mais une page personnalisée, des statistiques, de la vente de produits et de la planification sociale — que les cinq liens d'Instagram ne couvrent pas. Si vous n'avez besoin que de trois liens fixes, les cinq liens natifs suffisent, et ils ont un avantage décisif : ils ne coûtent rien et n'ajoutent pas d'étape.

Une page Linktree nuit-elle à mon référencement ?

Non, elle ne nuit pas — mais elle n'aide pas non plus, et c'est le vrai sujet. Le code servi par Linktree ne contient aucun élément `<a>` : les destinations sont injectées par JavaScript, alors que Google indique explicitement qu'un lien n'est explorable que s'il s'agit d'un élément `<a>` doté d'un attribut `href` (Google Search Central). Aucune autorité ne se transmet donc de la page vers votre site. Par ailleurs, l'adresse ne peut pas porter votre domaine, si bien que la notoriété de recherche construite sur votre nom bénéficie à `linktr.ee`. La parade est simple : un domaine à vous, en redirection permanente vers la page.

Pour une TPE française ou belge, faut-il utiliser Linktree ou son propre site ?

Pour tester une offre ou accompagner un lancement, une page link in bio est un outil légitime et rapide. Pour une activité installée, elle reste un actif loué : référencement naturel, collecte de données clients et maîtrise du parcours d'achat vous échappent largement. Règle pratique : Linktree comme porte d'entrée depuis les réseaux sociaux, votre propre domaine comme destination finale et lieu de collecte des contacts. Si votre chiffre d'affaires passe majoritairement par une page hébergée par un tiers, vous reproduisez exactement le risque de dépendance analysé ici.

Dois-je écrire « publicité » sur ma page de liens si elle contient des liens d'affiliation ?

Oui, si vous percevez une contrepartie et que votre audience est établie en France. La loi du 9 juin 2023 vise l'activité, pas le support : une page de liens qui promeut un produit contre commission est une communication commerciale, et la mention « publicité » ou « collaboration commerciale » doit y être claire, lisible et identifiable, l'annonceur étant identifié. L'absence de mention est une pratique commerciale trompeuse, punie de deux ans d'emprisonnement et de 300 000 € d'amende (guide DGCCRF, janvier 2026). En pratique : un intitulé de lien du type « Mon appareil photo — lien affilié » ou un bandeau en tête de page, visible sans défilement, répond à l'exigence. Faites valider votre formulation par un professionnel si vos volumes sont significatifs.

Linktree est-il rentable ?

Personne ne le sait publiquement. L'entreprise est privée et n'a publié ni chiffre d'affaires ni résultat ; les estimations en ligne proviennent de cabinets qui modélisent à partir de signaux indirects. Les deux vagues de licenciements de 2022 et 2023 indiquent au minimum une pression sur les coûts, et les gains d'automatisation revendiqués en 2026 — moitié des tickets de support traités par l'IA, modération passée de 520 000 à 20 000 \$ par an — traduisent une recherche active de marge sur une base d'utilisateurs très majoritairement gratuite. L'absence de levée depuis mars 2022 peut signifier que l'entreprise n'a pas besoin d'argent — ou qu'elle préfère ne pas tester le marché à sa valorisation de 2022. Les deux lectures sont défendables, aucune n'est vérifiable.

Sources

- How much is 'link in bio' real estate worth? Linktree's new valuation says \$1.3 billion — TechCrunch — consulté le 7 septembre 2026, page datée du 16 mars 2022
- Linktree raises \$110 million USD led by Index and Coatue — communiqué officiel, PR Newswire — consulté le 7 septembre 2026, page datée du 16 mars 2022
- Linktree raises \$10.7M for its lightweight, link-centric user profiles — TechCrunch — consulté le 7 septembre 2026, page datée du 26 octobre 2020
- The URL Renaissance: Linktree Raises \$45 Million — Forbes — page datée du 25 mars 2021 ; renvoie une erreur 403 aux accès automatisés, vérifiée accessible en navigateur
- Instagram takes on Linktree and others with support for up to 5 'links in bio' — TechCrunch — consulté le 7 septembre 2026, page datée du 18 avril 2023
- Linktree surpasses 50M users, rolls out its social commerce program — TechCrunch — consulté le 7 septembre 2026, page datée du 22 mai 2024
- How Linktree survived Instagram's fatal move — Capital Brief — consulté le 7 septembre 2026, page datée du 7 février 2024
- Linktree CEO orders staff to use AI in quest for more 'time on craft' — Capital Brief — consulté le 7 septembre 2026, page datée du 12 septembre 2025
- Linktree lays off 27% of workers, hitting ANZ staff hardest — SmartCompany — consulté le 7 septembre 2026, page datée de juin 2023
- Linktree rolls out new AI features amid deeper Canva integration — SmartCompany — consulté le 7 septembre 2026, page datée du 26 septembre 2025
- Linktree buys emerging Melbourne-based competitor Fingertip — Business News Australia — page datée du 13 novembre 2025 ; renvoie une erreur 403 aux accès automatisés
- Linktree acquires social media scheduling startup Plann — Business News Australia — page datée du 16 août 2024 ; renvoie une erreur 403 aux accès automatisés
- About Linktree — page officielle — consultée le 7 septembre 2026
- Linktree Pricing — page officielle — consultée le 7 septembre 2026 ; tarifs et matrice de droits relevés dans le code de la page
- Linktree Terms and Conditions — page officielle — consultée le 7 septembre 2026, en vigueur depuis le 5 juillet 2026
- Linktree Privacy Notice — page officielle — consultée le 7 septembre 2026, en vigueur depuis le 5 juillet 2026
- Who can use Linktree's Earn features — centre d'aide officiel — consulté le 7 septembre 2026
- Can I change the Linktree URL to a custom domain? — centre d'aide officiel — consulté le 7 septembre 2026
- Blog Linktree — consulté le 7 septembre 2026, billets datés de mai 2024 à septembre 2026
- Scale Smarter, Not Bigger: How Linktree is Using AI to Accelerate — First Round — consulté le 7 septembre 2026, sans date de publication affichée sur la page
- Linktree revenue, valuation & funding — Sacra — consulté le 7 septembre 2026 (estimations d'analyste, non confirmées par l'entreprise)
- Linktree Revenue — Latka — consulté le 7 septembre 2026 (estimations, non confirmées)
- The State of the Link-In-Bio Market — influencers.club — consulté le 7 septembre 2026, page datée du 19 novembre 2024 (étude d'un acteur privé du secteur)
- Beacons — Plans and pricing — consulté le 7 septembre 2026
- Later — Pricing — consulté le 7 septembre 2026
- Stan Store Pricing — blog officiel — consulté le 7 septembre 2026
- Stripe — Tarifs France — consulté le 7 septembre 2026
- OVHcloud — Hébergement web et Noms de domaine — consultés le 7 septembre 2026
- Cloudflare Pages — Limits — consulté le 7 septembre 2026
- GitHub Pages — Usage limits — consulté le 7 septembre 2026
- Google Search Central — SEO Link Best Practices — consulté le 7 septembre 2026
- Google Search Central — Qualify outbound links — consulté le 7 septembre 2026
- Google Search Central — Spam policies — consulté le 7 septembre 2026
- DGCCRF — Guide de bonne conduite « Influence commerciale », janvier 2026 (PDF) — consulté le 7 septembre 2026
- economie.gouv.fr — Influenceurs : quels sont mes devoirs ? — consulté le 7 septembre 2026
- DGCCRF — Bilan des contrôles 2022 et 2023 dans le secteur de l'influence commerciale — consulté le 7 septembre 2026, publié le 3 avril 2024
- DGCCRF — 60 % des influenceurs contrôlés concernés par une anomalie — consulté le 7 septembre 2026, publié le 23 janvier 2023
- Service-Public Entreprendre — Mentions obligatoires sur un site internet — consulté le 7 septembre 2026, page mise à jour le 31 juillet 2023
- impots.gouv.fr — Micro-entrepreneur et obligations déclaratives de TVA — consulté le 7 septembre 2026
- Bpifrance Création — TVA sur les prestations de services dans l'Union européenne — consulté le 7 septembre 2026
- Banque centrale européenne — taux de change de référence de l'euro — consulté le 7 septembre 2026, taux du 4 septembre 2026
- Linktree — Wikipédia (anglais) — consulté le 7 septembre 2026 (utilisé uniquement pour la chronologie des rachats)

Vérifications effectuées en propre le 7 septembre 2026, non issues d'une source tierce : relevé du fichier robots.txt de linktr.ee (liste nominative d'agents autorisés, règle de repli User-agent : * / Disallow: /) ; analyse du code HTML servi pour la page publique linktr.ee/linktree (aucun élément <a>, aucune occurrence de nofollow ni de sponsored, destinations présentes uniquement sous forme de données JSON, présence d'un gestionnaire de consentement tiers) ; relevé des tarifs et de la matrice de droits dans le code de la page tarifaire ; test de réponse HTTP des dix-neuf liens de la version précédente de ce dossier.

Données à jour au 7 septembre 2026 — les prix, seuils et taux évoluent vite, vérifier avant de s'y fier. Ce dossier vulgarise et ne constitue ni un conseil juridique ni un conseil fiscal personnalisé : pour une situation précise, consultez un professionnel.