

>> Interviews

propos recueillis par **Yannick Urrien**



Le premier portail spécialisé dans la location de vacances lève 535 000 euros.

Olivier Pihet, fondateur d'Anyresa.com :

"Une location saisonnière représente une économie moyenne de 40% par rapport à une chambre d'hôtel."

La société Resavacs, editrice du site Anyresa.com, a effectué une levée de fond de 535 000 euros auprès d'investisseurs privés. Créée en janvier 2008, cette entreprise a lancé en décembre 2008 son portail dédié à la location de vacances, Anyresa.com. Cette levée de fond devrait permettre à l'entreprise d'exporter en marque blanche son méta-moteur, d'internationaliser son activité et de renforcer sa position sur le marché. Un second tour de table de plus d'un million d'euros pourrait s'effectuer avec Actis Entreprises à l'horizon 2010. Créée par Olivier Pihet, expert en marketing web, Resavacs emploie à ce jour 13 personnes. Anyresa.com est un portail Internet spécialisé dans la location saisonnière de vacances. Doté d'un puissant méta-moteur de recherche, Anyresa.com a la particularité unique, pour un portail, de ne remonter que les disponibilités sur la période recherchée. Points forts : parfaitement transparent quant aux offres proposées, Anyresa.com ne propose que des annonces de partenaires dont la qualité a été vérifiée et il est l'un des seuls à référencer aussi bien des annonces de professionnels à particuliers que de particuliers à particuliers. Du côté des chiffres, anyresa.com se positionne déjà comme un leader avec 100 000 offres de location, 15 millions de séjours, 200 000 membres et 1 170 000 visiteurs uniques. Olivier Pihet répond aux questions de L'Hebdo-Bourseplus.

L'Hebdo-Bourseplus :

Votre moteur est le premier spécialisé dans la location de vacances. D'abord, comment est née cette initiative ?

Olivier Pihet :

Nous sommes un portail spécialisé dans la location saisonnière de vacances. L'idée est née à partir de plusieurs constatations. D'abord, les internautes ont accès à un nombre important d'informations sur Internet. Cette information est difficile à fédérer. Par ailleurs, le secteur de la location saisonnière de vacances apparaît comme le parent pauvre du secteur touristique, puisqu'il est souvent mal positionné, voir méconnu des internautes. Or, c'est un marché qui représente environ 10 milliards d'euros au niveau européen. Nous avons donc voulu créer un moteur en fédérant les acteurs majeurs de cette activité. Vous avez les professionnels qui louent à des particuliers, ou les particuliers qui louent à des particuliers. Aujourd'hui, les moteurs comme Google remontent des sites de location, mais aussi des forums ou des pages personnelles. Il y a de plus en plus d'informations sur Internet et il devient très

difficile de s'y retrouver pour des professionnels. À partir de là, nous avons lancé le site. Nous avons eu un apport de fonds de 400 000 euros par un associé. Nous avons également fait une demande auprès d'Oséo, compte tenu de l'innovation technologique du moteur, et nous avons reçu une aide de 300 000 euros, ainsi qu'une seconde aide de 150 000 euros sous la forme d'un prêt participatif d'amorçage. Au total, nous avons reçu près de 850 000 euros. La semaine dernière, nous avons levé, dans le cadre des fonds TEPA, 535 000 euros avec certainement une seconde levée de fonds l'année prochaine, de l'ordre d'un million d'euros. Nous sommes qualifiés FCPI et cela nous a beaucoup aidés dans notre levée de fonds.

Vous n'êtes pas un moteur de recherche puisque l'on doit publier chez vous des offres spécifiques de locations de vacances. Pour autant, le site n'est pas ouvert aux particuliers. Pour quelle raison ?

Nous n'avons pas voulu donner aux internautes la possibilité de déposer leur annonce afin de ne pas nous retrouver en concurrence avec nos partenaires. Nous avons signé avec Locasun, Gites de France Bretagne, Odalys, Interhome, 7 en Location, Last Minute, Top Rural, Thomas Cook... Au total, nous avons déjà une vingtaine de partenaires.

La critique sur un hôtel peut être objective. Pour autant, les déceptions sont souvent nombreuses en matière de locations de vacances. Comment faites-vous pour vérifier l'exactitude des offres ?

D'abord, nous n'avons aucune responsabilité en tant qu'intermédiaire. Notre responsabilité est celle du choix des partenaires. Si nous prenons un partenaire qui n'a pas une bonne image de marque sur le marché, il est clair que nous prenons un risque vis-à-vis de nos internautes en leur proposant un service de mauvaise qualité. Alors, nous avons aussi un webzine (ndlr : magazine sur Internet), nous ne sommes pas simplement un catalogue d'annonces, et nous donnons beaucoup de conseils et d'astuces aux internautes. Par exemple, pour les produits émanant de particuliers, nous conseillons aux internautes de demander des photos, voire même des vidéos, avec un descriptif précis des services pro-

posés, comme la télévision ou l'équipement en électroménager. Pour éviter les arnaques, il est toujours judicieux de faire appeler un ami, à la suite de la réservation, afin de vérifier si le propriétaire ne va pas relouer la maison. C'est une astuce utile pour détecter les fraudeurs... Nous les incitons également à ne pas payer plus de 30% d'arrhes... Prochainement, nous allons proposer en téléchargement des contrats types de location de vacances. Mais dans ce type de prestation, la principale arnaque est la personne qui loue plusieurs fois la même maison qui, généralement, ne lui appartient pas...

En cette période de crise, la location de vacances a-t-elle toujours la cote ?

Nous savons déjà que 70% des gens partiront cette année en vacances dans des hébergements non marchands, donc en famille ou chez des amis. Une location saisonnière représente une économie moyenne de 40% par rapport à une chambre d'hôtel classique. Le gros avantage de la location saisonnière, c'est évidemment la liberté et la non obligation d'aller au restaurant... De plus, vous avez toujours un espace vital beaucoup plus important que dans une chambre d'hôtel. Cette année, il est évident que les Français vont beaucoup couper dans leurs budgets de vacances. La restauration et l'hôtellerie risquent de beaucoup souffrir.

La France est-elle toujours en tête des destinations ?

Oui, la France reste la destination préférée des touristes au niveau mondial. Je pense que cela va sauver la saison des professionnels. Cette année, beaucoup de gens ne partiront pas à l'étranger mais resteront en France. Ils vont en profiter pour redécouvrir notre pays et visiter des régions qu'ils ne connaissent pas. En revanche, il est clair qu'ils partiront moins longtemps. La Corse, la Côte d'Azur, la Haute-Garonne et la région parisienne seront les régions les plus privilégiées cette année. Nous enregistrons beaucoup de réservations d'Italiens en région parisienne. Et je voudrais quand même signaler que certaines destinations dites de luxe sont devenues très accessibles grâce à la baisse du baril de pétrole et au déstockage de nuitées en raison de la crise. ■

l'actualité de la nouvelle économie

► Meetic conclut un accord avec MSN.

Meetic, leader de la rencontre en ligne, vient d'annoncer un accord intervenu avec MSN, filiale de Microsoft. MSN proposera l'accès aux services de Meetic sur la totalité de son réseau européen, MSN travaillait jusqu'à présent avec Match.com, mais laisse maintenant la place à Meetic, après avoir conclu un accord stratégique en février dernier en échange de 27% de son capital. Marc Simoncini, PDG de Meetic, souligne que cette opération "permet à un public européen toujours plus vaste d'avoir accès aux services de Meetic". Il ajoute : "Ce partenariat confirme que nous sommes le seul acteur capable de fournir une gamme complète de services de rencontre en ligne à l'échelle européenne."