



LE SMS
level...com*

*Association des vendeurs de voyages en ligne

Quelles mentions légales sur un site ?

1. Les informations relatives au site marchand (article 19 de la loi pour la confiance dans l'économie numérique) :

- la raison sociale, l'adresse, l'e-mail, des coordonnées téléphoniques permettant d'entrer en contact avec une personne du site ;
- le numéro d'immatriculation au RCS, le capital social, le siège social ;
- le numéro individuel d'identification à la TVA ;
- le numéro de licence, le pays d'origine, l'organisme professionnel auprès duquel l'agent de voyage est inscrit.

2. Les informations relatives à l'éditeur du site : le nom, le prénom, le domicile et le numéro de téléphone (pour une personne physique), ou la dénomination sociale et le siège social (pour une personne morale).

3. Le nom du directeur de publication du site, qui est en général le mandataire social de la société.

4. Le nom, la dénomination ou la raison sociale, l'adresse et le numéro de téléphone de l'hébergeur.

5. Des informations garantissant la protection des données personnelles des internautes (lire le prochain SMS de Level, publié en février).

Anne-Sophie Poggi,
avocat associé,
www.derriennic.com

Notre conseil :

Insérer sur le site un onglet "légal" ou "informations légales".

Ecotour.com se développe avec prudence

L'agence en ligne a levé 2,4 M€ auprès d'un de ses actionnaires. Fort d'une stratégie marketing plus sage, Ecotour.com vise la rentabilité cette année.

Bien joué. Malgré la conjoncture, Ecotour.com a levé 2,4 M€ fin 2008. « Ludovic Bailly et moi-même, qui sommes co-fondateurs, restons les actionnaires majoritaires », indique son directeur-général, Guillaume Victor-Thomas. Le coup de pouce de son "business angel" l'aide à développer sa marque blanche, son nouveau levier de croissance, qu'il inaugure avec son partenaire Bravofly.fr, un site spécialisé dans les compagnies à bas prix : « Depuis quelques semaines, ce site utilise notre interface pour vendre des séjours en ligne. D'autres partenariats sont en cours de discussion, avec des acteurs industriels de l'industrie du tourisme. » Pour l'heure, Ecotour.com privilégie les gros-porteurs du Web. Mais, en fonction des opportunités, il pourrait ouvrir son programme de marque blanche à un nombre élargi de distributeurs. Son atout,



« Cette année, nous ne voulons plus prendre de risques », précise Guillaume Victor-Thomas.

c'est d'avoir développé une technologie permettant de revendre des forfaits classiques sans intervention humaine. Soit une agence de voyages "low cost".

« 2009 SERA L'ANNÉE DE LA MATURITÉ »

Avec son équipe de 10 personnes, le site affiche un volume d'affaires de 28 M€ en 2008 (avec un panier moyen de 560 €), contre 18 M€ en 2007. « Après avoir développé

sa marque, son objectif est désormais de devenir rentable. Cette année, Guillaume Victor-Thomas jouera la prudence. « Nous avons eu la chance que la crise n'intervienne que dans notre 4^e année. Nous changeons maintenant de profil de gestion. 2009 sera l'année de la raison, de

la maturité. Nous visons 30 à 40 M€ de volume d'affaires sur la marque Ecotour.com. Nous souhaitons être à l'équilibre, voire légèrement rentable. Nous ne voulons plus prendre de risques. » Du coup, son budget marketing a été sérieusement revu à la baisse. Rompu aux campagnes télévisées, qui ont mangé la moitié du budget marketing 2008, il opte désormais pour une « présence » télévisuelle.

Linda Lainé

Homelidays, un site particulier

Dépourvu de licence d'agence de voyages, Homelidays.com se développe comme un média spécialisé en petites annonces de location de vacances.

C'est en mai 2001 que Florent Mamelie crée Homelidays.com pour mettre en relation propriétaires et vacanciers. Son portail réunit 43 000 annonces de location dans 100 pays, déposées par des particuliers. Villas, chambres d'hôtes, appartements se partagent la vedette. Les internautes effectuent leurs recherches via un puissant moteur multicritères. Résultat : 400 000 réservations en 2008, dont une bonne partie de l'étranger. « 1,6 million de personnes sont parties via notre site l'an dernier », estime Florent Mamelie. La France arrive en tête de peloton des annonces, devant l'Italie, l'Espagne et le Portugal. Concurrent direct d'Abritel.fr, le site affiche un chiffre

d'affaires de 5,8 M€. « Nous sommes bénéficiaires depuis 2003 », assure-t-il, sans plus de précisions. Ses recettes proviennent des abonnements payés par les propriétaires (199 € pour 12 mois, par exemple). Au propriétaire le soin d'actualiser ses descriptifs, tarifs, disponibilités via un accès réservé, et de fournir aux consommateurs ses propres contrats. Avec la crise en toile de fond, Homelidays.com reste confiant. « Nous avons enregistré une légère augmentation des demandes de réservation en janvier », ajoute Florent Mamelie, qui vise 8 M€ en 2009. L'entreprise a

ouvert ses portes aux agences immobilières et aux TO, comme Interhome, Cuendet, TravelHorizon. Objectif : créer, en 2006, Villanao.fr, lequel agrège 100 000 offres de location de vacances. Des agences en ligne ont pu s'intéresser à ce riche contenu, dans le but de développer un onglet "locations de vacances". Mais Homelidays se refusant de réclamer comme de reverser des commissions, les discussions n'ont jamais abouti. En revanche, elles ont conduit à un accord avec des portails en quête de contenu complémentaire, comme Lemonde.fr.

43 000 annonces de location dans 100 pays

L. L.