

et au Portugal

européen des gîtes ruraux

salaires de 500 euros par mois, se souvient François Derbaix. Nous avons vécu les trois premières années sur le salaire de mon épouse.»

Toprural décolle assez vite. En 2001, le site est déjà rentable, grâce à une structure de coûts très réduite. Si elle ne prélève aucune commission sur les transactions, l'entreprise se rémunère grâce à la redevance (mensuelle ou annuelle) versée par les propriétaires de gîtes et de chambres d'hôtes. Au cours des deux premiers mois suivant leur inscription, les nouveaux hébergements bénéficient en effet d'une mise en valeur gratuite sur le site Internet. Pour continuer, par la suite, à jouir de ce positionnement favorable, les propriétaires de gîtes doivent payer un écot à Toprural. La société génère ainsi 98% de son chiffre d'affaires. Le solde, 2%, provient de la publicité. Pour les internautes, l'accès à la base de données est entièrement gratuite.

Développement européen

La société unipersonnelle fondée en 2000 s'est transformée en PME de 50 personnes, représentant une dizaine de nationalités réparties dans 10 pays. Toprural est traduit dans plusieurs langues.

A ce jour, l'Espagne demeure, de loin, le premier débouché de Toprural. La firme y réalise 80% de son chiffre d'affaires. «Septante pour cent des logements sont repris chez nous, poursuit François Derbaix. En Espagne, nous représentons 50% du marché des recherches liées au tourisme rural.»

Néanmoins, Toprural tire de plus en plus la majeure partie de sa croissance des autres pays d'Europe. En Italie, le site Internet répertorie davantage d'*agritourismes* (l'appellation donnée aux gîtes ruraux dans la Botte) que les sites italiens spécialisés. En France, la société enregistre une croissance de 125% par an. En Espagne, nous représentons 50% du marché des recherches liées au tourisme rural.»

La prochaine destination dans le viseur sera l'Europe de l'Est, une fois que le secteur des gîtes y sera mieux structuré.



QUELQUES EXEMPLES DE GÎTES EN ESPAGNE, FRANCE ET ITALIE
A ce jour, l'Espagne demeure, de loin, le premier débouché de Toprural.

D'autres projets

Toprural prouve aux familles et amis de candidats entrepreneurs que le «*love money*» (les premiers fonds d'amorçage souvent apportés par l'entourage proche des entrepreneurs au début de leur activité) s'avère parfois une excellente affaire. Dix ans après la création de Toprural, François Derbaix et sa famille sont toujours actionnaires à 60% de l'entreprise. Ils avaient injecté 100.000 euros au départ de l'aventure et contrôlent désormais une société valorisée à plusieurs millions d'euros.

François Derbaix n'en est, entre-temps, pas resté là. Son épouse, non plus, d'ailleurs. Trois ans après le démarrage de Toprural, ils ont monté ensemble Rentalia. «Le site fonctionne sur le modèle de Toprural, mais pour les maisons de vacances, indique François Derbaix. Mon épouse s'en occupe. Aujourd'hui, Rentalia est leader sur son marché en Espagne.»

Le Madrilène d'adoption est également investisseur dans Vinogusto, un site consacré au vin, qui opère à partir de la Belgique. La société connaît une progression à peine moins fulgurante. Leader en France mais aussi en Belgique, Vinogusto s'impose lentement en Europe. Et dans le monde, selon François Derbaix.

L'entrepreneur belge, actionnaire par ailleurs de 11870.com — un service en ligne indépendant comparable aux pages jaunes en Espagne — est une figure du microcosme ibérique de l'Internet. Son implication dépasse les limites du monde économique. En effet, la dernière

initiative soutenue par François Derbaix, Vota, est une plateforme sans but lucratif. Sur celle-ci, les citoyens ont la possibilité d'exprimer leur opinion sur les hommes politiques espagnols. «Il existe, en Espagne, un ras-le-bol de la participation, note l'entrepreneur belge. Les gens veulent être entendus. Je m'investis dorénavant deux jours par semaine dans ce projet...» ■

<http://fr.toprural.com>