

# Rentabiliweb : fournir des modèles économiques rentables

De la folie que de créer Rentabiliweb en 2001, en pleine déconfiture Internet ? Pas tant que cela, car la démarche de cet entrepreneur part d'un constat simple et logique : »

*L'information n'est pas gratuite. Mais pour disposer d'un 'business model' rentable, il faut commencer par apporter des outils*». Et quels outils? Des solutions de micropaiement ! Principe simple, en effet, fournir aux webmasters des solutions sécurisées et anonymes de paiement audiotel/SMS+, CB, etc. Rentabiliweb a ouvert ses services au même moment qu'un autre acteur du micropaiement, AlloPass, mais en s'adressant en priorité aux entreprises. Mais Jean-Baptiste Descroix Vernier veut pousser sa logique encore plus loin? Proposer la solution de paiement n'est qu'une première étape. Pour aller jusqu'au bout de la démarche il faut proposer du contenu ? payant ? qui réponde aux moyens de l'internaute adepte du micropaiement. Ce sera le jeu en ligne, un marché sur lequel Rentabiliweb occupe un quasi monopole. Car le modèle économique de la société est basé sur 14 services Web proposés clé en main, dont une centrale publicitaire, de l'affiliation, des jeux audiotel, des logos et sonneries, test de QI, astrologie, de la messagerie et du SMS. « *Nos clients, du site personnel à l'entreprise, trouvent chez nous un seul prestataire qui leur offre tout ce qui permet de gagner de l'argent en ligne* ». Pour aller jusqu'au bout de sa démarche, Rentabiliweb a racheté en 2004 ses développeurs, une équipe russe (Siberian Technology), installée, comme son nom l'indique, en Sibérie. Mais aussi ZoneJeux, site de jeu en ligne gratuit racheté en 2003 pour son immense communauté. Et Paynext aux USA, pour développer les solutions de paiement et de contenu dans les pays anglo-saxons. Des choix stratégiques qui paient, sur un marché du micropaiement qui progresse à un rythme effréné ? 150% de croissance aux Etats-Unis, 40% en Europe en 2005, pour un marché de 11 milliards de dollars en 2009 (source Tower Group) ? démontrant la pertinence de l'offre en adéquation avec les attentes de l'internaute, et en particulier de confidentialité, mais aussi d'usage du téléphone de l'entreprise pour financer ses loisirs en ligne... Le modèle économique de Rentabiliweb ? Les services sont gratuits à l'installation, et leur rémunération par prélèvement d'un pourcentage lié au trafic. Un modèle qui a généré plus de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2004 uniquement pour la France. Société privée, nous n'en saurons pas plus sur le chiffre d'affaire global du groupe? La diversité et la cohérence de l'offre de Rentabiliweb ont séduit de nombreux clients, comme RTL.fr ou France Télécom. La démonstration d'une efficacité directe, sur une logique simple : construire un modèle économique en commençant par se demander comment faire payer l'internaute!