

## DISTRIBUTION

### Le comparateur Kelassur enregistre une montée en puissance de son activité

Le comparateur d'assurances Kelassur qui compte 37 partenaires assureurs dont 17 en santé, poursuit sa croissance. Il enregistre environ 30.000 devis par mois. Entretien avec Thierry Boisbouvier, président et fondateur de la société Kelassur.

**Quel bilan faites-vous de l'activité du comparateur de complémentaire santé [www.devismutuelle.com](http://www.devismutuelle.com) lancé en 2000 et des comparateurs proposés depuis fin 2004 sur Kelassur.com (1) ?**

Le bilan est très positif avec une fréquentation en croissance. La fréquentation suit l'évolution du chiffre d'affaires de la société (+18,5%, à 3,2 M€ en 2007). Le site permet aux internautes de trouver les contrats d'assurance qu'ils recherchent et pour les compagnies, il représente un vecteur commercial très intéressant. Aujourd'hui, nous enregistrons en moyenne 30.000 devis par mois, tous contrats confondus. En 2007, nous avons enregistré une croissance du nombre de devis de 25% par rapport à 2006. La santé reste prépondérante dans notre activité, représentant entre les deux tiers et les trois quarts de notre chiffre d'affaires.

**Quelles sont les particularités du site Kelassur ?**

Au niveau du marché, notre site offre le plus de marques simultanément pour une comparaison donnée (jusqu'à une vingtaine en santé). Cela permet une comparaison honnête et transparente des offres. Pour guider l'internaute à choisir parmi ces offres, nous notons chaque contrat santé et chaque poste de santé grâce à notre logiciel d'actuariat Statimut qui est, par ailleurs, également utilisé par la FNMF.

Ce système de notation sera également repris en auto et habitation fin 2008, début 2009, une fois que nos migrations techniques – un chantier important que nous menons actuellement – seront achevées. Pour ces contrats, le scoring est plus complexe à mettre en place du fait des franchises et nécessite donc un calcul des notes à la volée. Autre particularité, le conseil. Notre plate-forme de collaborateurs spécialisés, composée de 25 personnes dont 10 en santé, permet de répondre aux questions des internautes.

**Quels sont les contrats qui sont les plus comparés par les particuliers ?**

L'assurance auto, l'habitation et la santé. Ce sont des contrats annuels que les particuliers maîtrisent bien et pour lesquels ils se sentent prêts à comparer les prix. A l'opposé, les produits de prévoyance sont les moins comparés car leur engagement est long (une vingtaine d'années pour les assurances dépendances...), les garanties complexes et le besoin de rencontrer une personne physique est important. Internet constitue alors juste un canal de prise de contacts.

**Quid du taux de transformation moyen sur le site de Kelassur à partir des devis ?**

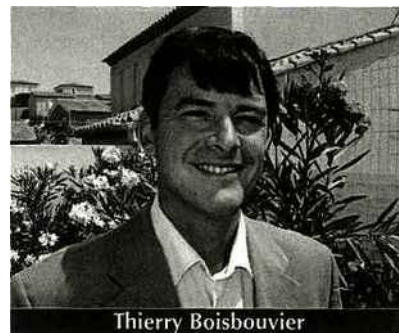
Nous ne le communiquons pas. Il est très variable en fonction de certains segments de clientèle, de 1% jusqu'à 40%. Il est aussi largement corrélé à la provenance de l'internaute. Par exemple, si la personne a reçu un chèque cadeau en parrainage, le taux est particulièrement important, contrairement au «recrutement mailing».

**Qui détient le capital de Kelassur ?**

Deux personnes physiques et un business angel via une société d'investissement. Nous n'avons pas de participation d'assureur dans notre capital.

**Vous avez mis en place un «Observatoire du marché» il y a trois ans concernant notamment le profil de vos visiteurs, les formules santé les souscrites. Quelles sont les principales évolutions ?**

S'il y a quelques années, les visiteurs étaient surtout constitués de CSP+, toutes les catégories sont aujourd'hui représentées. L'Île-de-France était surreprésentée, ce qui n'est plus le cas. Par ailleurs, la répartition hommes-femmes est devenue équilibrée et nous constatons que les personnes



Thierry Boisbouvier

se concentrent sur les formules milieu de gamme. Les contrats low cost, largement médiatisés, ne font pas partie des principales attentes des assurés.

**Quelles sont vos sources de revenus ?**

Elles proviennent des mises en relation, de la commission sur le chiffre d'affaires réalisé lorsque nous sommes habilités à réaliser la vente (selon les accords négociés). Par ailleurs, nous vendons nos fiches de contacts provenant des demandes de devis à des courtiers de proximité.

**Quels sont vos axes de développement ?**

2008 sera pour nous une année de transition informatique. Nous finalisons une nouvelle version de notre site Internet qui sera mise en ligne courant juillet, comportant un nouveau design et une ergonomie améliorée. Autre axe de développement, nous voulons recruter le maximum de marques. Par ailleurs, début 2009, nous allons mettre en place une nouvelle plate-forme technologique qui nous ouvrira de nouvelles possibilités commerciales. ■

**Propos recueillis par  
Nathalie FOULON**

(1) La société Kelassur (ex-Visual Info), SAS au capital de 500.000 euros, créée en 1996, propose plusieurs comparateurs via son site Kelassur.com : complémentaire santé (accessible également via [www.devismutuelle.com](http://www.devismutuelle.com)), assurance auto, moto, habitation, assurance de prêt individuelle, assurance scolaire, crédits, produits de défiscalisation, entreprises (santé, prêt). En prévoyance et épargne, l'activité reste peu développée, la société ne proposant non pas un comparateur mais une seule offre (assurance dépendance, Perp, assurance perte d'emploi,...) ou une sélection de quelques contrats (assurance vie).

La société qui compte près de 40 collaborateurs, a enregistré un résultat net de 140.000 euros en 2007, stable par rapport à 2006.