

Succès rapide dans le web comparatif



SÉBASTIEN KÜGELE. Le site de comparaisons devis.ch est encore tout récent mais va atteindre 1,5 million de francs de chiffre d'affaires cette année.

Lancé à Nyon il y a un an, le site de comparaison devis.ch se distingue par la nature de ses revenus et par les aspects qualitatifs de la mise en relation de clients cherchant à réaliser des travaux dans l'immobilier, et de professionnels du secteur. Ces derniers paient de 1000 à 5000 francs pour recevoir un nombre déterminé de demandes de devis. «Nous ne percevons pas de commission sur les activités transitant par notre site, car elles seraient reportées sur les prix pratiqués, ce qui pousserait les tarifs à la hausse», explique le CEO Sébastien Kügele, l'un des trois actionnaires de devis.ch avec notamment Stefan Renninger (romandie.com). L'autre vecteur de qualité passe par la sélection des prestataires de service. Devis.ch s'est constitué un réseau de 800 professionnels inscrits au registre du commerce et ne pratiquant pas la sous-traitance. Les 10% les plus chers et les moins chers sont exclus, tandis que trois avis négatifs de clients provoquent l'exclusion de la société concernée (une quinzaine d'entre elles en ont fait les frais jusqu'ici). Avec 13 collaborateurs, devis.ch devrait atteindre le break-even cette année, avec un chiffre d'affaires de 1,5 million de francs. Active uniquement en Suisse francophone, l'entreprise voit son développement dans de nouvelles activités, pas dans de nouvelles zones géographiques. **PAGE 3**

Le succès obtenu par le service. Pas par une nouvelle technologie

DEVIS.CH. Le site de comparaison atteindra l'équilibre financier en 2015 avec 1,5 million de francs de chiffre d'affaires.

SÉBASTIEN RUCHE

Sur le créneau des travaux immobiliers, devis.ch a construit son succès sur la fourniture d'un service, et pas sur la base d'une technologie «disruptive». Après un an d'activité, l'ex-startup basée à Nyon approchera 1,5 million de francs de chiffre d'affaires cette année et prévoit de se développer dans d'autres industries. Décryptage d'un comparateur plus proche de Thumbtack que de Comparis.

Le monde des sites de comparaison de produits ou services se divise en deux catégories: ceux qui se rémunèrent avec une commission prélevée sur l'activité générale et ceux qui facturent des honoraires fixes pour la mise en relation de clients avec des professionnels. Cette seconde catégorie abrite par exemple Thumbtack, la startup la plus chaude du moment dans la Silicon Valley, valorisée à 1,25 milliard de dollars dans sa toute récente levée de fonds menée par Google, ou le Français travaux.com. Et devis.ch, de

Nyon.

Sauf que l'ex-startup qui compte actuellement 13 collaborateurs ajoute une touche qualitative à sa mise en relation d'individus avec des professionnels du bâtiment: «nous appelons systématiquement la soixantaine de clients qui déposent des demandes de devis chaque jour, pour affiner leur besoin jusqu'à un niveau extrêmement détaillé puis nous transmettons ces détails aux entreprises qui paient de 1000 à 5000 francs pour recevoir un nombre donné de demandes», explique le CEO Sébastien Kügele, l'un des trois actionnaires de devis.ch, avec notamment le CEO de Romandie.com, Stefan Renninger.

Lancée il y a près d'un an, devis.ch ne se limite pas à comparer des prix bruts extraits de base de données, mais veut identifier le meilleur rapport qualité-prix des prestations demandées par les clients. «Deux employés effectuent des tests anonymes. On s'aperçoit que les tarifs offerts par les prestataires varient surtout avec leur taux d'activité,

poursuit Kügele, également impliqué dans le site de comparaison d'assurances billiga.ch. On observe aussi un effet saisonnier, les entreprises étant généralement très bookées à la rentrée de septembre.

Les services de peinture, chauffage, pose de sols, déménagement, pose de cuisine mais aussi de traiteur sont les plus demandés, pour une facture moyenne de l'ordre de 12.000 francs. Le site cherche accessoirement à faire un peu baisser les prix, en jouant sur la concurrence entre les prestataires abonnés à son service. Pas toujours facile, reprend Sébastien Kügele, qui rappelle qu'un autre de ses projets, directmazout.ch, s'était heurté au retrait soudain et coordonné de tous les fournisseurs de fioul. Mais le secteur des travaux dans le bâtiment n'est pas aussi cartellisé.

Sur les milliers d'entreprises actives sur ce créneau, devis.ch s'est constitué un réseau d'environ 800 professionnels, qui devrait atteindre 1500 sociétés à terme. Uniquement des entreprises lo-

cales, inscrites au registre du commerce et n'effectuant pas de sous-traitance – «les casseurs de prix sont laissés de côté». Les avis laissés par les utilisateurs permettent d'exclure les moins performantes, après trois avis négatifs. Une quinzaine de sociétés ont pour l'instant été sorties, la plupart du temps pour des raisons de retard dans les travaux.

Avec un chiffre d'affaires prévu de 1,5 million de francs cette année, devis.ch arrive au break-even, et prévoit d'atteindre deux millions en 2016. Active uniquement en Suisse romande, la société ne prévoit pas d'extension de sa couverture géographique, mais voit plutôt son développement dans d'autres industries que le bâtiment. ■

CHAQUE CLIENT

DEMANDEUR DE DEVIS

EST APPELÉ POUR

DÉFINIR PRÉCISÉMENT

SON BESOIN.