



Assuremieux, la nouvelle vitrine des courtiers sur le Web

MULTICANAL Lancée vendredi 13 février, la première version du site Assuremieux est une plate-forme de mise en relation des particuliers avec les courtiers.

Courtanet passe à la vitesse supérieure. L'offre de l'éditeur de progiciels à destination des courtiers intègre un site Internet grand public, Assuremieux.com, dont la version bêta 0.5 a vu le jour vendredi 13 février.

Cette première version, appelée à évoluer rapidement (la bêta 1.0 doit voir le jour en avril, avec une offre élargie), propose l'annuaire des courtiers auto, santé et MRH référencés par Courtanet. Après avoir indiqué son code postal, l'internaute peut entrer en relation avec le courtier s'il souhaite être conseillé, ou demander un devis et souscrire directement sur le site via le tarifificateur du courtier.

Une enseigne lumineuse pour valoriser le métier

Cette évolution du modèle économique de Courtanet a été rendue possible par le lancement auprès



« L'offre et le métier de conseil des courtiers auront une réelle visibilité sur le Web », explique Jehan de Castet.

des courtiers, fin 2008, de la version grand public de son logiciel comparateur Benefit Web (lire « L'Argus » du 19 septembre, p. 20), « sans lequel les développements à venir n'auraient pas été possibles », selon Jehan de Castet, le PDG de Courtanet. Aujourd'hui, grâce à

Assuremieux.com, qui repose sur le principe de « réintermédiation » via une plate-forme unique, les courtiers équipés bénéficieront d'un nouveau flux de prospects qualifiés. « La philosophie d'Assuremieux est d'être l'enseigne lumineuse des courtiers sur Internet, qui jusqu'à présent ne valorisait pas, en un lieu unique, l'offre et le métier de conseil des courtiers. Désormais, ils auront une réelle visibilité sur le Web », explique Jehan de Castet.

En tournée auprès des représentants de courtiers pour leur présenter sa nouvelle offre, le PDG de Courtanet affiche l'objectif de 300 000 visiteurs par mois d'ici à un an. Le taux de concrétisation cible reste à affiner. Pour l'heure, plus d'une cinquantaine de courtiers (sur la centaine équipés de Benefit Web) sont référencés sur le site. Le coût total (référencement

sur le site et équipement Benefit Web) s'élève à 150 € par mois. Un blog en cours de finalisation lié au site, Assurance-zen.com, propose des explications pour faciliter l'achat aux internautes.

Trouver sa place sur un marché embouteillé

Ce virage fait entrer Courtanet – dont le capital reste réparti entre le management (65 %), le groupe Verspieren (25 %) et des investisseurs privés (10 %) – dans une nouvelle sphère économique. Reste à voir si Assuremieux parviendra à gagner l'adhésion des courtiers et à se placer sur le marché des sites comparateurs du secteur, déjà embouteillé. Celui-ci reste dominé par Assurland, dont le CA a décollé de 50 % en 2008 (à 15 M€) et qui revendique plus de deux millions de visiteurs par mois... ●

CATHERINE DUFRÈNE