KelBillet

DOSSIER DE PRESSE
2016

kelbus.fr

gopili

Contact presse : Yann Raoul
Tel. : 02 30 96 01 91 yann@kelbillet.com

SOMMAIRE

1- KelBillet : n°1 européen des moteurs de recherche de transports p.3

- Un accès facile et direct à des milliers d'offres de trajets
- KelBillet.com : 3,5 millions de visites par mois
- Plus de 500 compagnies référencées sur KelBillet
- Un expert du transport en France et en Europe
- Un modèle économique malin et gratuit pour les voyageurs

2- KelBillet : une start-up proche de ses utilisateurs p.7

- Un service construit par des voyageurs, pour des voyageurs
- Des services dédiés à ses utilisateurs

3- kelbus.fr et gopili : deux nouvelles marques pour de nouveaux marchés p.9

- gopili, à la conquête de l'Europe
- kelbus.fr, dédié à la réservation de billets de bus longue distance

4- KelBillet : 10 ans d'histoire p.10

- Yann Raoul, un ex-voyageur contrarié devenu dirigeant de start-up
- Rennes : un écosystème favorable
- Une start-up en pleine croissance

5- En résumé p.11

6- Informations/réservations p.11

Contact presse : Yann Raoul
Tel. : 02 30 96 01 91 yann@kelbillet.com

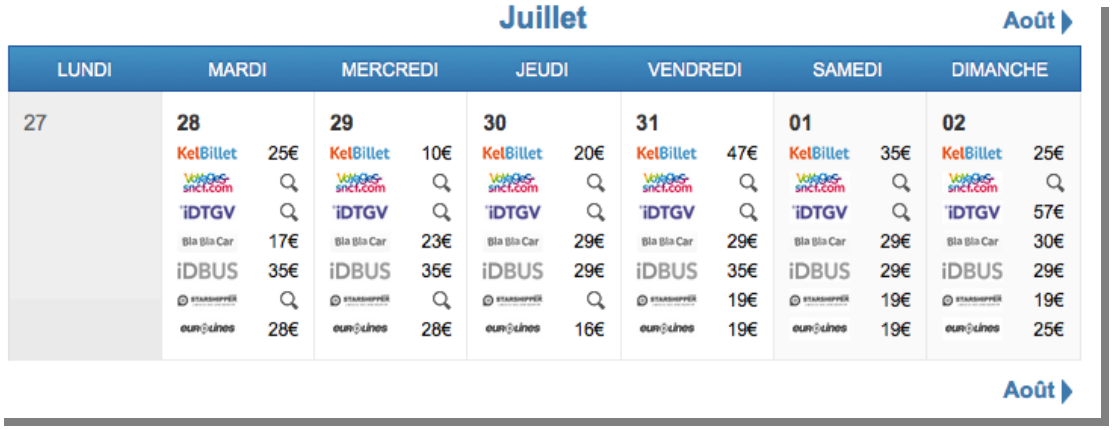
1- KelBillet : n°1 européen des moteurs de recherche de transports

Un accès facile et direct à des milliers d'offres de trajets

KelBillet.com, moteur de recherche multi-transports, aide les voyageurs à trouver la meilleure option de transport disponible pour les trajets domestiques, nationaux ou à destination des principales villes européennes. En un clic, l'internaute accède ainsi à toutes les offres pour son déplacement : train, covoiturage, bus et avion.
« ***Nous avons créé un moteur de recherche 2.0 très performant qui nous permet de présenter sur une seule page l'ensemble des offres de transport disponibles pour n'importe quel trajet en France*** », souligne Yann Raoul, dirigeant de KelBillet. « ***La mise au point de ce moteur de recherche a nécessité à l'équipe KelBillet cinq années de travail en R&D***».

Si le site s'est construit à ses débuts comme un outil de revente de billets de train, KelBillet permet aujourd'hui aux voyageurs de sélectionner la meilleure offre de transport existante en fonction de nombreux critères : confort, services à bord, horaires, etc. Selon ses préférences, l'utilisateur peut choisir une offre soit la moins chère, soit la plus confortable, soit la plus rapide.

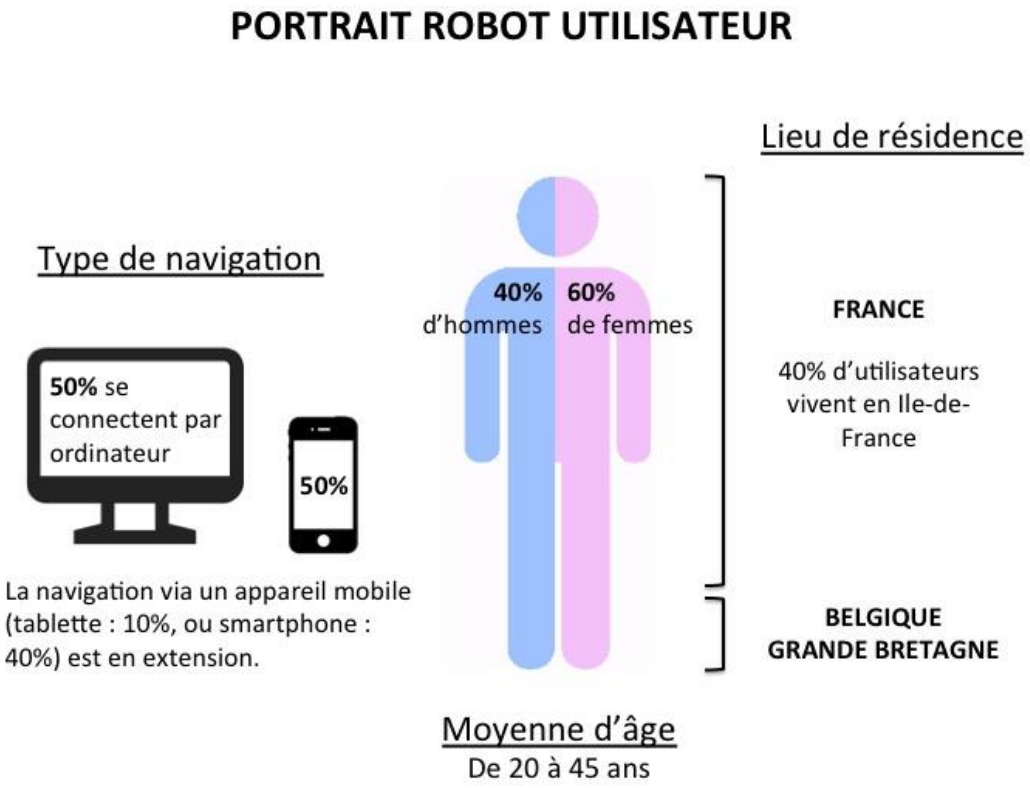
En un clin d'œil, l'utilisateur peut également visualiser l'ensemble des offres disponibles pour un trajet sur un mois entier. « ***Ce calendrier des prix a été créé pour permettre aux voyageurs flexibles sur leurs dates de départ de sélectionner l'offre de transport la plus adaptée*** », précise Yann Raoul. « ***C'est une fonctionnalité très prisée par les membres de KelBillet*** ».



Contact presse : Yann Raoul
Tel. : 02 30 96 01 91 yann@kelbillet.com

KelBillet.com : 3,5 millions de visites par mois

Avec trois millions de visites par mois, KelBillet s'est imposé comme le n°1 européen des moteurs de recherche de transports. Chaque jour, le site enregistre les visites de 80 000 à 110.000 utilisateurs.
L'audience de KelBillet est pour le moment française à 90%, mais le service attire de plus en plus d'étrangers, notamment européens (Royaume-Uni, Espagne, Belgique, Allemagne).



Plus de 500 compagnies référencées sur KelBillet

KelBillet se distingue par le nombre de compagnies référencées sur son site. Les utilisateurs peuvent choisir parmi plus de 500 transporteurs différents. « ***KelBillet est le seul site français à proposer une telle offre de compagnies*** », indique Yann Raoul. « ***Cette offre très complète fait la différence auprès des utilisateurs*** ».

Lors de leur recherche de transport, les utilisateurs peuvent ainsi choisir parmi les offres de la SNCF, Thalys, Eurostar, de BlaBlaCar, des compagnies de bus iDBUS, Eurolines, isilines, Starshipper ou des compagnies aériennes régulières et low cost.

Contact presse : Yann Raoul
Tel. : 02 30 96 01 91 yann@kelbillet.com

Un expert du transport en France et en Europe

En tant que référence du transport en Europe, KelBillet a lancé en septembre 2013 un Observatoire des Transports de Passagers avec les deux objectifs suivants :

- conseiller les voyageurs en leur apportant une information pour voyager au meilleur rapport qualité/prix
- apporter une information indépendante et multi-transports : train/covoiturage/bus/avion

KelBillet publie régulièrement ces informations (chiffres, graphiques, analyses et expertise) qui offrent une vision plus claire et synthétique de l'environnement des transports. www.kelbillet.com/blog

Contact presse : Yann Raoul
Tel. : 02 30 96 01 91 yann@kelbillet.com

Un modèle économique malin et gratuit pour les voyageurs

KelBillet a mis au point un modèle économique efficace qui permet aujourd'hui à l'entreprise de consolider son statut de leader sur son marché et de mener une politique de développement, notamment à l'international.

KelBillet, en tant que média, dégage d'une part des revenus issus de la publicité, en offrant la possibilité aux annonceurs d'être visibles sur le site.

La start-up est également rémunérée par ses partenaires qui référencent leurs offres sur le site. La start-up, agissant en apporteur d'audience, facture quelques dizaines de centimes pour chaque visite renvoyée sur le site du partenaire.

Un modèle économique qui fonctionne : KelBillet enregistre une croissance trimestrielle à 3 chiffres. L'entreprise compte générer jusqu'à 80 millions d'euros de volume d'affaires chez ses partenaires et va réaliser une dizaine de recrutement pour l'année 2016.

Contact presse : Yann Raoul
Tel. : 02 30 96 01 91 yann@kelbillet.com

2- KelBillet : une start-up proche de ses utilisateurs

Un service construit par des voyageurs, pour des voyageurs

La co-construction avec les voyageurs fait partie de l'ADN de l'entreprise. L'équipe KelBillet ne prétend pas détenir la vérité sur la meilleure façon de présenter les offres de transport sur Internet. Quatre à cinq fois par an, la société organise des « sessions Kompagnons ». Des membres de la communauté KelBillet sont invités à tester des évolutions des sites. Ces sessions sont aussi l'occasion de rester en veille sur les nouvelles habitudes des voyageurs.
En parallèle, KelBillet participe, en partenariat avec la French Tech Rennes, à des « Test Camp ». Une fois par an, l'entreprise partage avec d'autres sociétés du réseau un moment de test.

Des services dédiés à ses utilisateurs

KelBillet a développé une panoplie de services pour ses voyageurs.

- **des bons plans et des promotions**

Dans l'optique d'offrir les meilleures vacances au meilleur prix, une équipe de spécialistes du voyage parcourent chaque semaine le Web à la recherche des **meilleurs bons plans pour voyager**. Que ce soit pour voyager moins cher en train, en avion, pour vos weekends ou partir en vacances, la sélection des meilleurs bons plans du moment est accessible dans l'onglet « Bons Plans » du site.

- **Une communauté de voyageurs**

En support de cette rubrique, KelBillet propose chaque semaine à sa communauté de voyageurs une newsletter qui reprend les meilleurs bons plans. Aujourd'hui, la newsletter compte 170 000 abonnés actifs.

- **Un contenu éditorial qui synthétise l'actualité du transport en France : www.kelbillet.com/blog**

Sur son blog, KelBillet permet aux voyageurs de sa communauté de se tenir informé quotidiennement de l'actualité des transports et du voyage. Plus de 1700 articles ont d'ores et déjà été publiés. Au menu : des conseils aux voyageurs (anecdotes, annuaires, guide de fonctionnement des compagnies) et des informations relatives aux transports (grèves, actualités, bons plans...). La rédaction est assurée par les employés de la start-up, tous amateurs de voyage !

- **une présence active sur les réseaux sociaux**

Toutes les actus et bons plans sont régulièrement relayés sur les réseaux sociaux :
- Twitter : @KelBillet / @kelbus_fr / @gopili
- Facebook : www.facebook.com/KelBillet

- **des billets d'occasion**

Sur KelBillet, les internautes peuvent également trouver des billets d'occasion ! Ces billets non échangeables non remboursables sont revendus par des particuliers suite à une annulation de voyage ou une erreur de saisie lors de la réservation. Cela permet donc aux internautes de trouver des billets à prix mini même en dernière minute ! Service gratuit, et fiabilisé grâce à un système de modération.

3- kelbus.fr et gopili : deux nouvelles marques pour de nouveaux marchés

En 2015, KelBillet a opéré une nette accélération dans son développement, avec la création de deux nouvelles marques.

Gopili, à la conquête de l'Europe

En février 2015, KelBillet a entamé son déploiement international en créant la marque gopili. Sur le même principe que KelBillet, gopili est la déclinaison européenne du moteur de recherche multi-transports. Le service est présent en Espagne, au Royaume-Uni, en Italie et en Allemagne. **Objectif : devenir le leader européen de la comparaison de déplacements domestiques et courts-courrier.**

Royaume-Uni : www.gopili.co.uk
Espagne : www.gopili.es
Italie : www.gopili.it
Allemagne : www.gopili.de

kelbus.fr, dédié à la réservation de billets de bus longue distance

En juin 2015, KelBillet a lancé kelbus.fr, le premier site français qui permet aux voyageurs de retrouver sur un seul et même site toutes les offres de trajets en bus longue distance proposées par les grandes compagnies. Kelbus.fr permet de choisir en un clic son bus, en fonction du prix du billet mais aussi de services à bord comme la présence du WIFI et de prises électriques.
Le lancement de ce site est permis par la libéralisation du transport en autocar prévue par la loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques (dite loi Macron). La libéralisation du transport en autocar en France va conduire à un développement de l'offre. En Allemagne, le marché est ouvert depuis 2013 : la première année, les trajets en car ont augmenté de + de 180 %, l'activité a généré un chiffre d'affaires estimé à 160 millions d'euros. En France, ce sont six à sept grandes compagnies de transports qui vont se déployer sur tout le territoire. Comme cela s'est passé il y a 20 ans lors de la libéralisation du ciel, le voyageur va être confronté à la difficulté de trouver son billet sur les sites Internet de ces différentes compagnies. La création de kelbus.fr, qui réunit toutes les offres disponibles en bus, permet d'adresser ce nouveau besoin, sur un principe comparable aux comparateurs de prix sur les billets d'avion.

www.kelbus.fr

Contact presse : Yann Raoul
Tel. : 02 30 96 01 91 yann@kelbillet.com

4- KelBillet : 10 ans d'histoire

Yann Raoul, un ex-voyageur contrarié devenu dirigeant de start-up

Yann Raoul, dirigeant-fondateur de KelBillet

L'histoire de KelBillet débute en 2005, après que son créateur Yann Raoul ait vécu un déboire de voyageur. Dans l'impossibilité de prendre un train, il trouve dommage de perdre ses billets non échangeables et non remboursables. En l'absence de solutions, il décide donc de créer la première version de KelBillet basée sur un système de troc de billets de train entre voyageurs Pendant trois ans, il gère son site internet sur son temps libre. Mais le succès est tel, qu'il crée une véritable société, en 2008 pour donner à KelBillet le développement qu'il mérite, et élargir à la fonction de comparateur des offres, aujourd'hui principale activité du site. A l'époque, le site compte 150.000 membres, et connaît 35.000 connections par mois. Aujourd'hui, plus de 3,5 millions de visiteurs se connectent tous les mois sur KelBillet.com.

Rennes : un écosystème favorable

Installé à Rennes dans les locaux de l'Agrocampus, KelBillet va emménager à l'automne au Mabilais, bâtiment historique de la capitale bretonne et futur siège de la French Tech. L'implantation à Rennes n'est pas due au hasard. KelBillet bénéficie d'un écosystème favorable à son développement : des compétences techniques et marketing nécessaires au développement de service internet, un réseau d'entreprises dynamique et bienveillant. D'autre part, financièrement, l'implantation à Rennes permet de bénéficier d'accompagnement de la part des collectivités. Et les loyers sont plutôt modérés. Enfin, Rennes se situe seulement à 2 h de Paris et à la porte du reste de l'Europe.

Une start-up en pleine croissance

KelBillet est en pleine croissance. En un an, la start-up rennaise a quasiment doublé ses effectifs. KelBillet emploie désormais 15 salariés.

En résumé

KelBillet en quelques chiffres

- **Lancée en 2009**
- **15 salariés**
- **Plus de 500 transporteurs référencés**
- **+ de 40 millions d'euros de volume d'affaires**
- **3,5 millions de visites par mois**

INFORMATIONS/ RESERVATIONS

www.kelbillet.com
www.kelbus.fr
www.gopili.es
www.gopili.co.uk

Contact presse : Yann Raoul
Tel. : 02 30 96 01 91 yann@kelbillet.com