

# Views multimedia réinvente l'immo, en version 4.0

L'agence marseillaise organise un salon de l'immobilier 100 % virtuel en juin

L'immo version 4.0, celui qui déploie réalité virtuelle, 3D, innovations diverses et variées, beaucoup en parlent, peu s'en servent. Mais la pandémie de Covid-19, en renvoyant chacun chez soi, pourrait bien avoir créé des opportunités de business pour les fous de technologie. C'est en tout cas le pari de Mehdi Gacem. Patron de l'agence de marketing spécialisée dans l'immobilier Views multimedia, née à Marseille, 10 salariés, deux agences et 1,4 million d'euros de chiffre d'affaires au compteur, ce dernier a monté son propre studio 3D en interne.

Une installation qui lui permet de proposer à ses clients des outils ultra-pointus, tels que la maquette orbitale (pour visualiser à 360° un projet d'édi-



"Derrière chaque stand virtuel, il y aura une vraie personne, de 10h à 19h."

Dans cette grande halle virtuelle, une vingtaine d'exposants s'installeront au mois de juin le temps d'un salon de l'immobilier en ligne imaginé par Mehdi Gacem. / IMAGE SYNTH & PHOTO DR

ficé dans son futur environnement), le cyclorama par drone mêlant photos et images de synthèse pour repérer en un coup d'œil les points d'intérêt autour d'un bâtiment), la visite virtuelle...

Autant de techniques qu'il a décidé de réunir lors d'un événement unique en son genre, une véritable première en France: le Salon de l'immobilier virtuel Marseille Provence du 11 au 14 juin prochain sur le site "www.jesuisproprio.immo". "Cette idée, je l'avais en tête depuis longtemps, raconte Mehdi Gacem, la crise du Covid en a fait une évidence, il répond à la problématique du moment. Nous l'avons monté dans un délai extrêmement court, quatre se-

maines à peine."

Imaginez: connecté sur votre ordinateur, vous pénétrez dans un dôme virtuel immense, au look design et verdoyant. Ici et là, des stands de promoteurs immobiliers, comme dans un vrai salon. Vous pouvez déambuler de l'un à l'autre, demander de la documentation. Vous pouvez d'un clic, atterrir dans le pays d'Aix, examinant vu du ciel un projet immobilier, puis visitant, presque comme dans un jeu vidéo, une maison ou un appartement.

Pour cette première édition, ouverte gratuitement au public, une vingtaine d'exposants devraient être "présents" sur le salon (15 ont déjà signé, parmi lesquels Cafpi, Eiffage immobili-

er, Novelist ou encore Côté Sud) et bénéficieront d'un espace de vente virtuel: promoteurs mais aussi courtiers, notaires... Pour un budget (2500 à 6000€ en fonction) bien inférieur à ce que leur coûte la location d'un stand dans un événement physique.

Pour autant, pas question de supprimer le facteur humain de l'équation. "Nous sommes là pour produire des outils, pas pour nous substituer à un commercial, un architecte... Bref une personne qui connaît son produit", ajoute Mehdi Gacem. Derrière chaque stand virtuel, il y aura une vraie personne, de 10h à 19h, pour accueillir les visiteurs, partager de la documentation, proposer des visio-confé-

rences..."

Avec cette proposition, le chef d'entreprise espère attirer au mois de juin un millier d'internautes, et s'est engagé à reverser pour chaque "entrée" 1€ à l'association Espoir au sommet. Mais l'événement devrait aussi lui offrir de la visibilité et peut-être de futurs contrats, y compris la crise passée.

La 3D représente aujourd'hui 70% de son activité face à la communication classique, une part qui n'a cessé d'augmenter ces dernières années et que la pandémie devrait encore booster, estime le patron de Views multimedia. Pas de doute, à Marseille l'immobilier 4.0, a tout de réel.

Marguerite DÉGEZ

## OCCUPER L'ESPACE

### Dev-Id lance Spaces, l'appli pour gérer les flux



La team Spaces de Dev-Id qui compte une quarantaine de collaborateurs et réalise un CA de 900 000 euros. / PHOTO DR

C'est l'exemple d'une boîte qui, en période de confinement, a dû changer son fusil d'épaule et recentrer son activité. Installée au Carburateur (Marseille), cette jeune pousse qui a fait du développement des idées des autres, son fonds de commerce, a réinventé son business en donnant vie cette fois-ci à ses propres projets.

Car si depuis quelques jours, les téléphones ont recommencé à sonner... depuis la mi-mars, toute l'équipe de Dev-Id avait basculé en télétravail. "Tous les projets qui devaient démarrer à partir du 10 avril ont été annulés ou reportés, explique Julien Lescoulié, le cofondateur de cette jeune tech marseillaise. Ce qui fait que sur le mois d'avril, on n'a même pas réalisé 50% du chiffre d'affaires que l'on devait faire. Du coup pour éviter au maximum le chômage partiel, on a lancé début avril un hackathon interne. On a ainsi demandé à l'équipe d'imaginer le monde d'après et les produits dont on va avoir besoin."

Et d'ajouter: "On a donc occupé les équipes à faire de la R&D et concevoir des produits comme Spaces par exemple. Au final, on a sélectionné trois produits. Le premier est sur le soutien scolaire à distance qui devrait sortir dans l'été. Le second, Spaces. Enfin, le troisième est Cabas & collect qui vise à transformer tous les commerces en drive. Pas mal ont commencé à le faire... Notre market place donne un outil aux commerçants pour qu'ils inventorient leurs stocks mais aussi pour que l'on puisse passer commande le soir et qu'on le récupère le lendemain. On va commencer à coder. Elle sortira mi-juin."

Alors à quoi ressemble Spaces? "Dans le contexte actuel, en période de confinement, des entreprises est la gestion des flux de personnes dans les locaux et l'application des nouvelles règles d'occupation de l'espace en entreprise, rappelle Julien Lescoulié, le patron de Dev-Id. Bref, il va falloir réorganiser, réguler les flux de fréquentation, limiter les rencontres

mais aussi favoriser le télétravail au maximum que possible. "Notre solution permet, à chaque utilisateur, un booking digital facile de chaque espace (bureau individuel, open space, salle de détente, salle de réunion, restaurant d'entreprise...), présente le patron de Dev-Id, en respectant la capacité maximum d'accueil de cet espace. Elle permet aussi à l'entreprise de vérifier en temps réel, qui occupe ses locaux. Le télétravail ne va pas s'arrêter avec la période actuelle. Spaces va permettre d'administrer tout cela, de savoir qui est en télétravail et qui est sur site mais aussi de pouvoir réserver une salle de réunion ou une place à la cantine. Lundi, on commence à déployer chez NGE, qui va faire le bêta-testeur".

Geneviève VAN LEDE

"Rapidement on a muté vers un start-up studio interne."

JULIEN LESCOULIÉ, PATRON DEV-ID

## LA BOITE AIXOISE A2S LANCE UN TÉLÉPHONE MAINS LIBRES

### Plus besoin d'appuyer, le TM50 détecte la main et déclenche tout de suite l'appel

Il y a les entreprises qui avaient mis, contraintes et forcées, leur activité en sommeil en attendant d'y voir un peu plus clair. Puis il y a celles qui ont identifié les nouveaux besoins à venir et la possibilité de développer un nouveau business. C'est le cas de la société A2S, créée à Aix, il y a une dizaine d'années déjà. "Protéger les salariés et les citoyens est plus que jamais une priorité, rappelle Nicolas Sevestre, le cofondateur de l'entreprise. Les industriels et les établissements recevant du public vont donc devoir s'adapter très rapidement."

#### Un téléphone sans contact

Pour répondre à cette situation d'urgence, A2S, l'expert de l'innovation technologique, propose des solutions basées sur la technologie sans contact. Son nouveau téléphone mains libres, le TM 450, spécialement conçu pour limiter les risques d'infections causés par le contact dans les lieux publics, s'inscrit dans cette démarche. Encastré ou à poser, il est équipé d'une cellule pyroélectrique (capteur infrarouge) qui déclenche ou prend un appel à la détection de la main de l'utili-



Cet appareil à encastrier ou à poser fonctionne dès que l'on passe la main devant. Simple et efficace et surtout sans contact. / PHOTO DR

#### LES SALLES BLANCHES AUSSI

Face à la demande, A2S projette déjà de développer plusieurs gammes de téléphones mains-libres full-duplex sans contact pour équiper tous les lieux recevant du public (gares, aéroports, hôtels & restaurants, centres commerciaux, administration, musées, hôpitaux...) et les salles blanches (établissements de santé, industrie agroalimentaire, industrie pharmaceutique...). À suivre.

sateur. Pratique, simple et efficace et relativement abordable!

La technologie sans contact présente de nombreux avantages quand il s'agit de passer des communications d'urgence, précise le patron. Il s'agit d'une solution simple et pérenne pour éviter tout risque de contamination et s'adapte à tous les milieux, même les plus difficiles (le téléphone offre une protection d'étanchéité IP65)."

Créée en 2010, la société A2S est le fruit de la rencontre de deux spécialistes de la protection industrielle. Tous deux experts en sécurité des sites industriels en France et à l'international, ils ont su créer une entreprise à leur image, focalisée sur l'innovation et la performance. La société a rapidement étendu et diversifié, ses activités en France pour répondre aux besoins de protection de l'industrie, de la marine, des tunnels et des mines. En quelques années, elle est ainsi devenue un fournisseur de premier plan de téléphonie et de communication pour les milieux industriels difficiles. L'entreprise espère désormais surfer sur ce nouveau créneau qui s'annonce prometteur.

G.V.L.

## ET AUSSI

### MERCATO

**Un nouveau président pour le Centre des jeunes dirigeants**  
Le CDJ Marseille change de président. L'association marseillaise verra le 1<sup>er</sup> juillet prochain, Erwan Lamour, fondateur dirigeant de la société Onera, succéder à Edouard Cailleau, patron de la société Cockpit. Imaginée comme "la boîte à idées créative voire parfois poil à gratter" de l'univers patronal, le Centre des jeunes dirigeants de Marseille a fêté ses 80 ans en juin dernier. Quelques jours avant le passage de témoin, le 28 mai à partir de 19h, le CDJ Marseille organisera aussi un événement inédit: sa première plénière numérique consacrée au match "économie vs écologie", au cours de laquelle le public pourra voter sur le thème "Les bateaux de croisière doivent-ils disparaître?" au terme d'un débat sur les retombées économiques positives pour le territoire de cette filière et son impact sur l'environnement des quartiers riverains du port. Sujet sensible s'il en est...

### ERRATUM

**Christophe Daret et Christophe Pasiak, les associés à l'origine de la Maison du savon de Marseille**  
Une erreur s'est glissée dans l'article intitulé "Cinq nouvelles boutiques pour la Maison du savon de Marseille", paru ce jeudi en page économique de La Provence. Les fondateurs du réseau de franchises La Maison du savon de Marseille, qui ouvrira cinq nouvelles boutiques au cours du mois de mai, sont deux associés, Christophe Daret et Christophe Pasiak, et non Michel Assadourian et Stephan Samuelian comme écrit. Ces derniers étant des franchisés.