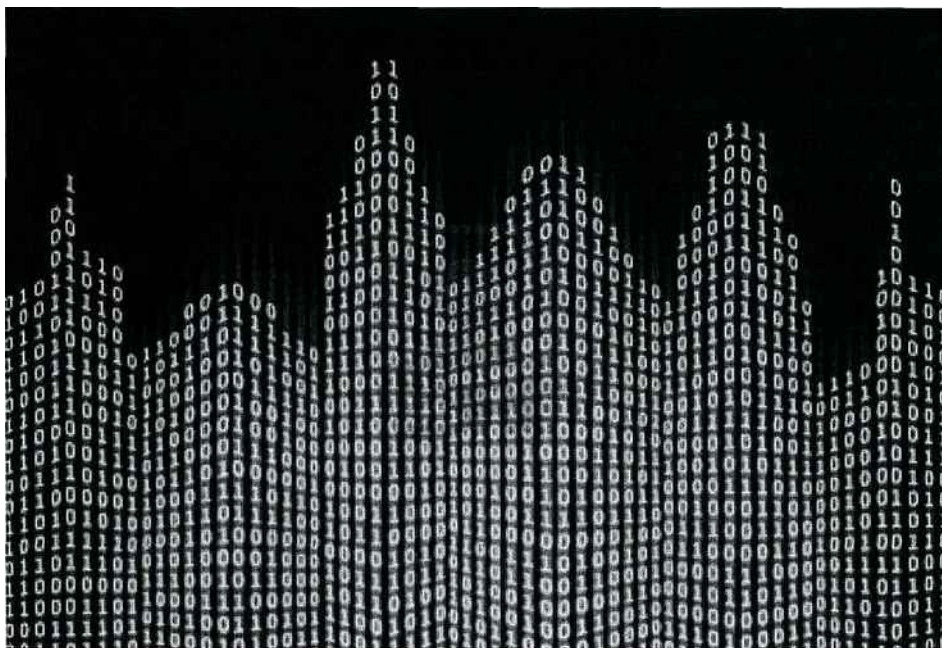




Simi : face aux révolutions numériques, le métier de conseil n'est pas mort !



L'introduction a été confiée à **Guillaume Poitrinal**, le fondateur de **Woodeum** (qu'il détient désormais avec Philippe Zivkovik) : " nous vivons dans un monde qui s'accélère, qui va de plus en plus vite. Deux options s'offrent à nous : soit tout abandonner, pourquoi pas partir à la retraite (rires de la salle), soit accepter de vivre dans un monde où le flux remplace le stock ". Il met en avant la prédominance de l'innovation et de l'économie numérique dans tous les " business models " actuels, " aucun secteur n'est épargné ". Et dans certains cas, les entreprises traditionnelles se font battre à plate-couture par les " disrupteurs " – tout le monde connaît l'impact d'Airbnb sur le secteur hôtelier... Mais Guillaume Poitrinal pense que le secteur des services immobiliers " va pouvoir bénéficier énormément de cette révolution numérique. C'est déjà le cas et cela va continuer ".

Interrogé sur les nouvelles façons de travailler, en lien direct avec les nouvelles occupations de bureaux, **Paolo Dias**, CEO Europe du sud et de l'ouest et Afrique francophone de **Régus**, a d'abord souligné que de nombreux géants actuels ont d'abord commencé " petit ", dans des bureaux partagés... mais aussi dans des centres Régus ! " Ces clients – désormais – prestigieux, nous ont aidé à développer les produits que nous proposons aujourd'hui... et nous l'espérons, ceux de demain ". Car même les offres " nouvelles " de bureaux partagés, de co-working, ont également évolué. Arguant que plus de 55 % des postes de travail sont inutilisés à un moment donné, il explique que les espaces partagés au sein de leurs nouveaux centres ont pris une place prépondérante dans leurs centres. Prenant l'exemple de Spaces (qui vient d'ouvrir son premier espace de co-working à Paris, près de l'Opéra Garnier), spécialiste néerlandais des espaces de travail partagés et filiale de Régus, Paolo Dias explique que " dorénavant, les parties communes, c'est là où ça se passe : nos utilisateurs veulent pouvoir se sentir dans un espace collectif, même si leur tâche est individuelle ". Il estime d'ailleurs que " la définition même du co-working suppose que les gens partagent ".

Leaseo, cabinet de conseil en immobilier d'entreprise sur Paris qui se présente comme " société agile ", fête ses 7 ans d'existence. **Laure Angelin**, sa directrice générale, estime que sa société n'aurait jamais vu le jour sans l'explosion technologique des services sur internet. Leaseo propose des outils digitaux, autant à l'attention des utilisateurs que des investisseurs. " Cela leur fait tout d'abord gagner du temps : nous souhaitons maintenant



tout, tout de suite et de la manière la plus efficace. Ensuite, l'accès à l'information, toute l'information, sur le produit est un gage de transparence fondamental dans la culture web. Enfin, les outils collaboratifs permettent des échanges sur plate-forme dédiée fluides et rapides ". Que ce soit la visite immersive des bureaux, en 2D ou en 3D ; la simulation en ligne d'implantation rejoint dans l'esprit par le " office staging " virtuel ; mais encore la prise de rendez-vous pour visite en ligne (imaginez-vous caler directement le rendez-vous dans l'agenda des commercialisateurs !)... les vecteurs de facilitation de business sont nombreux et, Laure Angelin le revendique, montrent que " le métier de conseil n'est pas mort. Il prend tout son sens dans ce modèle puisqu'il est le professionnel qui va pouvoir conseiller le client sur sa façon de rechercher, sur ses critères à affiner... ".

Bureauxlocaux.com se présente, des mots de sa présidente fondatrice **Sophie Desmazières**, comme " un média, rien d'autre ". La plate-forme recense, en effet, les offres des commercialisateurs, de la manière la plus précise possible – on retrouve l'argument de la transparence... " Le rapport à l'information a changé. Son immédiateté et son exhaustivité sont un gage de qualité. Les offres incomplètes – prix non affiché, adresse approximative – sont les moins vues et génèrent peu de trafic sur notre site. Une annonce exhaustive va générer trois fois plus de contact " fait-elle valoir.

La consultation mobile des offres de locaux rattrape peu à peu le retard qu'elle a pris par rapport à celles dans le résidentiel : sur Bureauxlocaux.com, la part était de 22 % en janvier 2015 ; elle est de 33 % en juin 2016. " Et cette consultation mobile se fait en continu, pendant toute la journée " conclut Sophie Desmazières : en effet, sur son site internet, les " pics " de fréquentation pour chaque média sont très différents : de 10h à 11h et de 15h à 17h sur un ordinateur ; de 21h à 22h sur une tablette et... de 9h à 23h sur mobile ! Bureauxlocaux compte aussi améliorer les services proposés en ligne : 25 % de son chiffre d'affaires est investi en technologie.

Guillaume Poitrinal conclut : " l'intérêt d'internet, c'est de donner envie aux utilisateurs de déménager. Et cela passe par de belles annonces, des infos précises, des projections qui vont attirer le prospect à concrétiser cette envie. La culture du secret, sur laquelle – avouons-le – nous avons bien vécu depuis des années, n'a plus lieu d'être "...