

INNOVATIONS



La Lettre M² s'intéresse aux nouvelles technologies qui préparent le marché immobilier de demain.

ACTUALITÉS - PRODUITS

Shoppertrak : outil pour analyser les flux et les taux de transformation dans les centres commerciaux. Il identifie les principales opportunités de profit en magasin et sur Internet (conversion client, la gestion des files d'attente, les ventes, le marketing et le merchandising) et assure la gestion de l'indice ShopperTrak¹. Déjà 900 centres commerciaux en sont équipés et 150.000 magasins dans le monde ont cette solution.

Hammerson France et **Huclink** ont mis en place des bornes de recrutement dans les centres commerciaux. Objectif : postuler en quelques clics pour un emploi soit dans le centre commercial soit dans le quartier.

Comactive : propose des solutions holographiques et animations 3D pour les vitrines de commerces. Avantages marque : donner vie à l'identité de la marque, apporte une valeur ajoutée au produit, amener le client à venir et revenir dans le lieu de vente physique, nourrir les réseaux sociaux.

Ecentime : outil de mise en relation entre les consommateurs chinois et les boutiques locales européennes.

Happy or not : outil technologique sur des bornes qui permet de mesurer avec simplicité la satisfaction client en temps réel. Déjà 4.000 clients pour ces bornes.

Avis-vérifiés.com : le site mesure et analyse la satisfaction client. C'est un véritable outil de collecte multicanal.

¹Ensemble d'indices des tendances nationales évaluant le nombre de visiteurs, utilisé par des détaillants et centres commerciaux du monde entier pour comparer et analyser leurs performances de manière fiable et cohérente.



Projet de la porte de Briançon

Woodeum - Hardel et Le Bihan Architectes

« 3 QUESTIONS À... »

Guillaume Poitral,
Fondateur de Woodeum

M² Comment votre modèle et votre solution révolutionnent l'échiquier de la conception/construction ?

G.P. : Née avec la COP21, Woodeum est le promoteur nouvelle génération, qui simplifie la vision environnementale immobilière en se concentrant sur un paramètre fondamental pour l'avenir : l'empreinte carbone du bâtiment ! C'est un positionnement fort et raisonné car le bas carbone est l'enjeu majeur de notre survie. L'innovation dans le groupe, c'est la recherche permanente de solutions bas carbone. D'abord les matériaux biosourcés : les dernières technologies du bois construction permettent de remplacer béton, acier ou verre qui sont très émetteurs. Mais c'est aussi le souci permanent de réutiliser les matériaux qui existent déjà, pour éviter les déchets et les nouvelles émissions. Le bois demande des compétences d'ingénieurs de haute précision pour établir la conception en BIM* et 3D, une de nos spécialités. L'immobilier de précision est notre travail au quotidien en amont pour concevoir les pièces sur mesure d'un futur immeuble. Nous travaillons à ce titre avec des compagnons de haut vol et avec les plus grands architectes qui adorent le sens de notre démarche.

M² Quelles sont les clés du succès de votre modèle et quelques chiffres pour mieux comprendre ?

G.P. : Le groupe tout d'abord c'est 45 personnes très impliquées en mode esprit de start up, agile et surtout d'une compétence rare. C'est aussi 250 M€ de chiffre d'affaires pour 2019 et un objectif de réalisation de + de 1.000 logements/an dans le grand Paris ou les grandes métropoles comme Lyon, Bordeaux. Les bureaux ne sont pas en reste : nous venons de lever Icawood, un fonds d'investissement de 750 M€ qui réalisera 200.000 m² à 300.000 m² de bureaux bas carbone sur la métropole du Grand Paris. Mais au-delà de la réussite financière, le succès de Woodeum repose sur 4 bénéfices majeurs : une construction 2 fois rapide que dans l'univers traditionnel ; des matériaux plus légers, donc agiles, facile à faire évoluer ; 6 fois de moins de camions lors du chantier ; la durée de vie presque infinie et le bonheur du bois massif structurel.

M² Votre philosophie et vos prochains projets ?

G.P. : Tout l'immobilier, y compris le commerce, doit revoir la copie du cycle de vie de l'immeuble (construction, exploitation, fin de vie/recyclage) sous l'angle de la mesure des émissions de CO₂. On ne peut pas parler de développement durable et continuer à privilégier les matériaux traditionnels dont on connaît l'impact effroyable en matière d'émission de CO₂. Les constructeurs automobiles sont en transition vers le moteur électrique, les énergéticiens vers les énergies renouvelables. Les promoteurs immobiliers quant à eux, ont longtemps fait l'autruche face à l'enjeu des émissions de CO₂. Mais tout me laisse à croire que le retard sera rattrapé, et que le pays peut prendre la tête de la révolution du bâtiment « bas carbone ». Pour ce qui concerne Woodeum, nous souhaitons conserver notre esprit pionnier. Pas de conquête du monde. Juste un petit navire agile, qui veut être à l'avant-garde d'une démarche écologique devenue aujourd'hui indispensable.

*Building Information Modeling qui se traduit par Modélisation des Informations (ou données) du Bâtiment.