

Interview Thomas Rebaud, cofondateur de l'agence Meero

« Une belle photographie, ce sont des visites décuplées »

En immobilier, une photographie réussie est souvent synonyme de transaction réussie. L'agence Meero est le fruit de la rencontre entre un photographe et un agent immobilier. Rencontre avec Thomas Rebaud, l'un de ses fondateurs.

L'activité immobilière : Comment est née l'aventure Meero ?

Thomas Rebaud : J'ai rencontré Guillaume Lestrade il y a quelques années autour d'un projet simple et ambitieux : permettre au marché immobilier français de gagner en maturité sur la photographie. Nous nous étions aperçus que le marché anglo-saxon, et notamment notre voisin britannique, avait déjà un usage très conséquent de la photographie immobilière quand nous étions, en France, toujours très réticents à son usage. Et pourtant, une belle photographie sur un site immobilier, c'est un nombre d'appels et de visites décuplé. Nous avons vite compris que le principal frein au développement de la photographie immobilière était le prix. Avec des tarifs de reportage photo au-dessus de 200 euros, il était alors difficile pour un agent immobilier de faire appel à un photographe trop souvent. Le recours à un photographe professionnel était donc réservé aux appartements ou aux maisons de prestige uniquement.

A. I. : Combien de temps avez-vous consacré à la mise en place de votre agence ?

T. R. : Nous avons planché deux ans sur la façon la plus simple et la plus efficace d'améliorer l'expérience de l'agent immobilier dans sa demande et son usage de la photographie, tout en améliorant le rendu des images et en baissant le prix. Meero est né en 2015 pour devenir l'un des premiers acteurs au monde sur ce créneau

A. I. : La photo immobilière est un facteur essentiel dans la réussite d'une transaction : Comment l'expliquez-vous ?

T. R. : Nous pouvons même dire que c'est un élément fondamental et disqualifiant. Aujourd'hui il suffit de trois secondes à un internaute pour se faire une opinion sur une page Web quelle qu'elle soit : sans visuel qui attire l'œil, pas de rétention du visiteur. Et l'immobilier, plus que les autres secteurs, est très visuel : une belle photo va mettre en valeur les éléments clés d'un bien immobilier, voire les sublimer. C'est véritablement cette photographie qui va inciter le client à vouloir découvrir la maison, l'appartement, la boutique pour vérifier que la photo est conforme à la réalité !

A. I. : Quelle est la valeur ajoutée d'une plate-forme comme Meero ?

T. R. : Les valeurs ajoutées d'une agence comme la nôtre



sont nombreuses. D'abord, notre technologie de retouche automatique nous permet de traiter un volume important de photos en un temps très court : nous garantissons à tous nos clients une livraison de leur shooting 24h après la prestation du photographe. Ensuite, avec un peu plus de 4.000 photographes répartis en Europe nous pouvons livrer un shooting photo, une vidéo ou une visite virtuelle dans plus de dix pays. Nous prenons le temps de sélectionner les meilleurs photographes, de les former et de les accompagner pas à pas pour qu'ils délivrent le meilleur service photo possible. Enfin nos tarifs sont extrêmement compétitifs et enfin abordables pour l'agent immobilier.

A. I. : Comment sélectionnez-vous les photographes qui collaborent à votre agence ?

T. R. : Nous avons des exigences très fortes en matière de recrutement de nos photographes. Ils doivent avoir prouvé leur professionnalisme par l'existence d'une structure dédiée à la photographie. Nous sommes aussi très exigeants sur le matériel de nos photographes. Enfin, nous les formons et les testons avant de rejoindre notre réseau. Nos photographes sont donc tous des professionnels qui apprécient notre système pour sa liberté et les revenus complémentaires qu'il apporte. La très grande majorité de nos photographes exerce leur métier en indépendant et cela dans des domaines variés : alimentation, automobile, environnement, portrait, voyage... Ils doivent cependant tous suivre nos formations à la photographie immobilière. Nous garantissons en effet un résultat uniforme à nos clients.

Propos recueillis par Marc EZRATI