

# Clic-clac, shooting et marketing !

Bienvenue dans un monde d'images ! Elles ne cessent de prendre de l'importance dans nos échanges, chaque jour : les échanges commerciaux se font de plus en plus en ligne, et nécessitent des visuels facilitant les prises de décisions. L'image commerciale, essentielle dans la valorisation de biens immobiliers, commerciaux, automobiles... reste cependant chère. Thomas Rebaud, CEO de la première plateforme de photographie à la demande Meero, s'est donné pour mission de rendre la photo accessible à tous !

## Chiffres clés

- 9 000 clients actifs
- 1 reportage photo livré toutes les 60 secondes
- Implanté en France, Espagne, Suisse, Belgique, Luxembourg, Israël, Royaume-Uni, Allemagne, Italie, Portugal
- 51 salariés au total (France : 30)
- 3 800 photographes inscrits à l'international
- 870 % de croissance du CA en 2016
- 3 fois plus de visites de détails de biens
- 5 à 8 fois plus de contacts de qualité



> Thomas Rebaud

« Images, mes belles images, laquelle sera la plus belle pour représenter mon bien ou mon objet ? Laquelle déclenchera une vente ? » A mi-chemin entre la photo publicitaire et personnelle, l'image commerciale est un nouveau moyen marketing innovant, que les professionnels s'empressent encore trop peu d'exploiter, en raison de son coût élevée. Pourtant, l'utilisation effrénée des terminaux mobiles favorise la consultation d'images photos ou vidéos, estimée plus confortable qu'un texte par les utilisateurs (30 % des recherches Google commencent directement sur Google Image). C'est alors que Guillaume Lestrade a voulu mettre à profit son expérience de l'immobilier et de la photographie avec l'aide de Thomas Rebaud, un « serial entrepreneur » aguerri aux lancements d'activités innovantes. Les co-fondateurs lancent ainsi Meero, en 2014, une plateforme de commande de reportages photographiques, vidéos et visites virtuelles, désormais la plus utilisée par les professionnels de l'immobilier : « conscients que l'image s'est introduite dans notre quotidien comme le nouveau langage dominant, notre ambition est de devenir la plateforme de production d'images commerciales de référence, en France et à l'international. Après 12 mois d'activité intense, avec un doublement de l'activité tous les 4 mois, notre offre, à tarif compétitif, assure un service en 24 heures partout en France, par l'un des photographes du réseau Meero », assure Thomas Rebaud. Cela répond à une flexibilité attendue par les agences, et à une qualité de description photographique des biens remarquée par les 16 millions d'internautes qui consultent chaque mois les annonces immobilières.

## Un cliché, un clic, une vente !

Même si Meero s'adresse en priorité aux professionnels de l'immobilier, elle expérimente déjà son savoir-faire auprès d'autres secteurs comme ceux de la restauration, de l'automobile d'occasion, l'hôtellerie, le tourisme, l'antiquité... La plateforme se positionne comme LE partenaire indispensable des entreprises qui présentent des biens « uniques ». Si vous souhaitez enrichir l'expérience de vos clients, le shooting commercial de qualité sera votre allié. En effet, « la mesure des résultats obtenus par la production de photos professionnelles versus photos personnelles (AB Testing Meero dans 2 réseaux immobiliers de référence) est sans appel : 3 fois plus de visites sur les annonces Web et 5 fois plus de contacts de qualité ! L'image permet d'investir

moins et assure un ROI multiplié par 5 à 8 fois. Généralement, la vente exclusive d'un bien immobilier se situe autour de 90 jours. Grâce à Meero, une transaction se fera tous les 60 jours en moyenne. Malheureusement, contrairement aux pays anglo-saxons, la France n'est pas encore très mûre à ce sujet. Pourtant, les gains engendrés sont considérables ! ». Véritable atout, la photo professionnelle devient un outil marketing d'aide à la vente. Les grands sites d'annonces immobilières commencent à en saisir l'enjeu.

## Des process lumineux et bien cadrés

Lorsque l'on fait appel à un photographe professionnel, la prestation est élevée de par la charge de travail conséquente : préparation de matériels, déplacement, des shootings qui peuvent durer jusqu'à 3h, et des milliers de photos à traiter. Quant à la livraison, mieux vaut ne pas être pressé, car évidemment, la retouche prend du temps. Meero a donc eu



l'intelligente idée de « processor » différentes tâches et de former les 3 800 photographes actuels à des méthodes bien précises : établissement des bons angles, appareils, lumière pour shooter les apparts ou produits de la façon la plus adéquate et productive. Après plusieurs tests et validations internes sur les manières de photographier les différents biens, les photographes parviennent à effectuer un shooting en seulement 20 min et peuvent ainsi accumuler les prestations journalières, sans se soucier de la partie retouche. « Après 3 ans de R&D, nous avons mis au point une technologie algorithmique de traitement d'images automatisée, permettant de

traiter un grand volume de production d'images sans faire varier les délais, ni augmenter les coûts. Homogénéité et rapidité d'exécution sont ainsi assurés ! » Le dispatch des clients se fait automatiquement entre les divers photographes en fonction de leur zone géographique. Après avoir entré leurs disponibilités en ligne, ils reçoivent un « push de mission » via leur mobile. Conscients de l'ampleur du marché s'ouvrant à eux, les fondateurs de Meero développent des filiales à l'étranger, en Belgique, Suisse, Luxembourg, Espagne, Israël, Royaume Uni, Portugal, Italie, Angleterre, Allemagne et bientôt aux États-Unis, un territoire déjà conquis par le pouvoir de l'image... ■