

• TROIS QUESTIONS À

« Nous voulons un choc de simplification ! »



Julien Savelli,
Président de la Fnaim du Var

Quel bilan dressez-vous du marché immobilier dans le Var pour l'année 2016 ?

2016 a été une excellente année pour l'immobilier en général. Avec plus de 850.000 transactions enregistrées en France, 2016 est une année record. La reprise est confirmée et dans le Var aussi avec des volumes de transaction en hausse de 7,3 %. La baisse constante des prix ces dernières années (-8,9 % en 10 ans dans le Var), cumulée à la baisse des taux d'intérêt a permis aux Varois d'augmenter leur capacité d'achat immobilier de 25 % en deux ans. Et tous les profils d'acheteurs sont concernés : primo-accédants comme investisseurs. Dans le Var, l'activité reste bien sûr plus forte sur le littoral avec une nette reprise du marché de la résidence secondaire ; des villes moyennes comme Draguignan ou Saint-Maximin retrouvent un certain dynamisme. De même le marché toulonnais, longtemps sous-évalué, rattrape son retard et représente un lieu idéal pour investir.

Et comment se profile l'année 2017 ?

Comme une année électorale. Toute l'année devrait être dominée par l'attentisme des acheteurs : au premier semestre, ils seront dans l'attente de savoir quel candidat l'emportera ; au second semestre, ils attendront les premières mesures. Néanmoins, le mois de janvier s'inscrit pour le moment dans la continuité de l'année 2016.

Qu'attendez-vous du futur Président de la République ?

Un choc de simplification ! Dès aujourd'hui, tous les candidats ont intégré les questions de logement à leur programme. Ensuite, nous attendons des propositions en faveur de règles simplifiées et compréhensibles de tous. Nous sommes tous convaincus que nous devons participer à l'effort national, mais nous voulons que ce soit simple et que les acheteurs aient la possibilité de calculer leur risque simplement. Idem pour les démarches administratives. Nous appelons à plus de souplesse et une rationalisation du nombre de pièces à fournir lors de la vente ou l'achat d'un bien.

• EN BREF

CBRE. Le groupe immobilier s'implante à Toulon

Le cabinet toulonnais BC Conseil, spécialiste de l'immobilier d'entreprise, a rejoint le groupe CBRE. Boris Bernois et Jean-Philippe Cas ont créé BC Conseil il y a quatre ans en reprenant une agence déjà implantée à Toulon depuis près de 28 ans. Cette nouvelle implantation pour le groupe CBRE, spécialiste mondial dans le secteur des services et de l'investissement dans l'immobilier d'entreprise, s'inscrit dans la stratégie de maillage du groupe qui a pour objectif de répondre aux enjeux de ses clients sur tout le territoire national.

Eca Group.

Sélectionné par l'Ifremer



Suite à un appel d'offres international, l'Ifremer a sélectionné Eca Group (CA 2015 : 105,2 millions d'euros) pour développer un nouveau véhicule

sous-marin autonome innovant, capable d'atteindre 6.000 mètres de profondeur. Eca Group devient le partenaire privilégié de Coral ALLiance, mise en place par l'Ifremer pour développer la robotique sous-marine offshore et faciliter ainsi le développement du projet avec ses partenaires industriels. Le véhicule sous-marin pourra réaliser des cartographies acoustiques de large couverture ainsi que des inspections optiques. Il sera déployé à partir de navires de recherche océanographiques français et internationaux. Après une période de développement de trois ans, le véhicule sous-marin réalisera ses premières plongées en 2019.

Atechsys. Une première mondiale avec La Poste

• **DRONE CIVIL.** Le groupe La Poste a ouvert, en partenariat avec la start-up varoise Atechsys, la première ligne commerciale de livraison par drone. Elle fait 15 km.

DPDGroup, filiale de GeoPost, qui fédère les marques de colis express du groupe La Poste et son partenaire Atechsys, une start-up varoise dans l'univers du drone, sont à l'origine d'une première mondiale. Depuis le 14 décembre, le drone de DPDGroup relie, une fois par semaine, Saint-Maximin à Pourrières dans le Var. Cette ligne de 15 km permet de livrer une pépinière d'entreprises isolée et « le drone a déjà effectué quatre livraisons depuis sa mise en service ».

Une première mondiale

« Cette ligne postale est une première au monde : il s'agit d'une ligne commerciale entre deux points, avec de vrais clients et un process métier a été intégralement développé », explique Moustafa Kasbari, président d'Atechsys.

La start-up varoise est propriétaire de la technologie et a désormais bon espoir que des logisticiens s'en emparent. « Des contacts ont notamment été établis avec de grands comptes ». De son côté, DPDGroup envisage également de dupliquer cette solution, mais préfère aujourd'hui « tirer les enseignements de cette première ligne avant de la dupliquer ». Dans tous les cas, le groupe confie « être persuadé



Pour la première fois au monde, une ligne commerciale régulière, reliant Saint-Maximin à Pourrières dans le Var, permet de livrer des colis par drone. (DR)

que la livraison par drone pourrait simplifier le quotidien de nombreuses personnes ».

17 millions d'euros de chiffre d'affaires à l'horizon 2020

Au-delà de la livraison de colis, cette première expérience concluante offre à Atechsys une belle carte de visite pour conquérir le marché du drone et déployer son offre sur mesure adaptée aux exigences

des marchés civils tels que l'inspection, le génie, le transport ou la surveillance. « Tout du moins, lorsque nous assisterons à une vraie émergence du drone. Car, pour l'heure, ce n'est que depuis 2016 que les grands industriels français de l'aéronautique commencent à s'y intéresser et nous espérons désormais un décollage d'ici à deux ou trois ans », souligne Moustafa Kasbari.

Le moment venu, cette entreprise multifacette, née en 2014, de la fusion de différentes activités, toutes liées au drone, sera prête et espère bien réaliser 17 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020, soit 10 fois plus qu'aujourd'hui. « C'est très ambitieux, mais aussi très réaliste. Grâce à notre histoire, Atechsys est aujourd'hui la seule entreprise capable de fournir un service clé en main et 100 % français, allant de la R & D à la fabrication/production en passant par les essais et la formation ». Atechsys s'est aussi construite à son rythme, dès 2007 : « À partir d'une simple piste d'atterrissage de 300 m, nous y avons construit le premier centre de recherche dédié aux drones. Nous ne bénéficions d'aucune subvention, nous n'avons jamais levé de fonds. Nous gérons notre entreprise en bon père de famille et avons ainsi pu dégager un résultat positif de 250.000 € en 2016 », détaille Moustafa Kasbari.

Hélène Lascots

ATECHSYS
(Pourrières)
Président : Moustafa Kasbari
CA : 1,7 million d'euros
RN : 250.000 euros
22 salariés
Tel. 04 89 81 47 51

• LA CRÉATRICE

Audrey Barrières.

Elle met en musique tous les événements

• **ENJEU.** Avec Culturevent, plateforme de mise en relation entre musiciens et organisateurs d'événements, Audrey Barrières repense l'offre musicale, sa diffusion, sa promotion.

La créatrice

À l'âge de 9 ans, Audrey Barrières découvre le piano. Dès lors, la musique ne la quittera plus : conservatoire, formation aux métiers de la conception d'événements culturels, 12 ans d'expérience dans diverses structures culturelles. « J'ai eu un parcours longiligne », confesse-t-elle. Jusqu'au jour où elle a été rattrapée par le virus familial, le goût d'entreprendre.

La génèse

Audrey Barrières fait le grand saut en septembre 2015 et crée Culturevent. Il lui faudra quelques mois de plus pour affiner son projet : la création d'une plateforme, le cœur de son entreprise. Elle investit alors l'intégralité du chiffre d'affaires dégagé en 2016 (40.000 euros) pour développer cette plateforme, qui a ouvert ses portes digitales le 3 novembre.

Le concept

Elle facilite la mise en relation entre musiciens et organisateurs de concerts et événements musicaux, quels qu'ils soient. « Je repense l'offre musicale, sa diffusion, sa promotion, je veux l'ouvrir à de nouveaux publics. Je veux être l'une des réponses aux changements profonds de l'industrie



Audrey Barrières (Photo : Peggy Porquet)

musicale », explique la jeune dirigeante. Les musiciens sont référencés par un comité artistique de sélection. La clientèle potentielle est large, Audrey Barrières ne se met pas de limites, si ce n'est le respect des artistes et de la musique. Les entreprises pour une soirée ou un séminaire, les agences événementielles, les hôtels et palaces, l'univers du

luxe dans sa globalité, les conciergeries, les collectivités sont autant de cibles potentielles.

Les débuts

Sa plateforme tout juste lancée, Audrey Barrières a rejoint la saison 3 de l'Accélérateur By TVT, « un programme d'accompagnement puissant, une porte d'entrée sur un réseau local important ».

Plus de deux mois après le lancement, la plateforme compte déjà plus de 50 musiciens référencés. Audrey Barrières espère en compter 300 à la fin de l'année. Dès le premier mois, plus de 1.000 visiteurs ont franchi les portes de la plateforme et plus de 30 % sont revenus. Audrey Barrières a étoffé son offre et propose des services annexes jusqu'à l'organisation clé en main de l'événement. « Nous pouvons nous adapter à 100 % aux envies de nos clients. Ainsi Culturevent a organisé un concert surprise, réalisé par un quatuor vocal, à l'occasion de l'inauguration d'un magasin Mobaipa ».

Les perspectives

En 2017, Audrey Barrières poursuivra seule son aventure et espère réaliser 100.000 euros de chiffre d'affaires. Son premier salarié, elle l'embauchera l'année suivante si elle atteint les objectifs. Plus tard, elle aimerait aussi donner une dimension sociale à son projet : emmener la musique dans les hôpitaux ou les maisons de retraite.

H.L.

CULTUREVENT
(Toulon)
www.culturevent.fr