

Un outil de collaboration pour les agences immobilières

COMMERCE. La société fribourgeoise Immomig SA propose un système informatique qui permet aux agences immobilières de collaborer entre elles pour accroître leurs chances de vendre un bien.

ROMAIN BARDET

Jeudi éco

«Le seul outil pour résister à la conjoncture difficile, c'est la collaboration. Si on ne parvient pas à vendre un bien immobilier, autant le partager.» Pour Patrick Maillard, fondateur et directeur général d'Immomig SA, le marché est de plus en plus tendu et les professionnels doivent s'adapter.

Basée à Givisiez où elle emploie 25 personnes, l'entreprise active dans l'informatique pour l'immobilier propose un nouveau système. Celui-ci permet aux agences de se mettre en réseau pour la vente d'un objet, pour un segment de marché ou une région. Son nom: Immomig MLS. L'objectif pour les régies est ainsi d'élargir le portefeuille de clients potentiels en choisissant leurs partenaires et en fixant les conditions. «Cela signifie que l'agence n'aura pas toute la commission pour elle seule, note Patrick Maillard. Mais ces

dernières années, il est devenu de plus en plus difficile de trouver des acheteurs.»

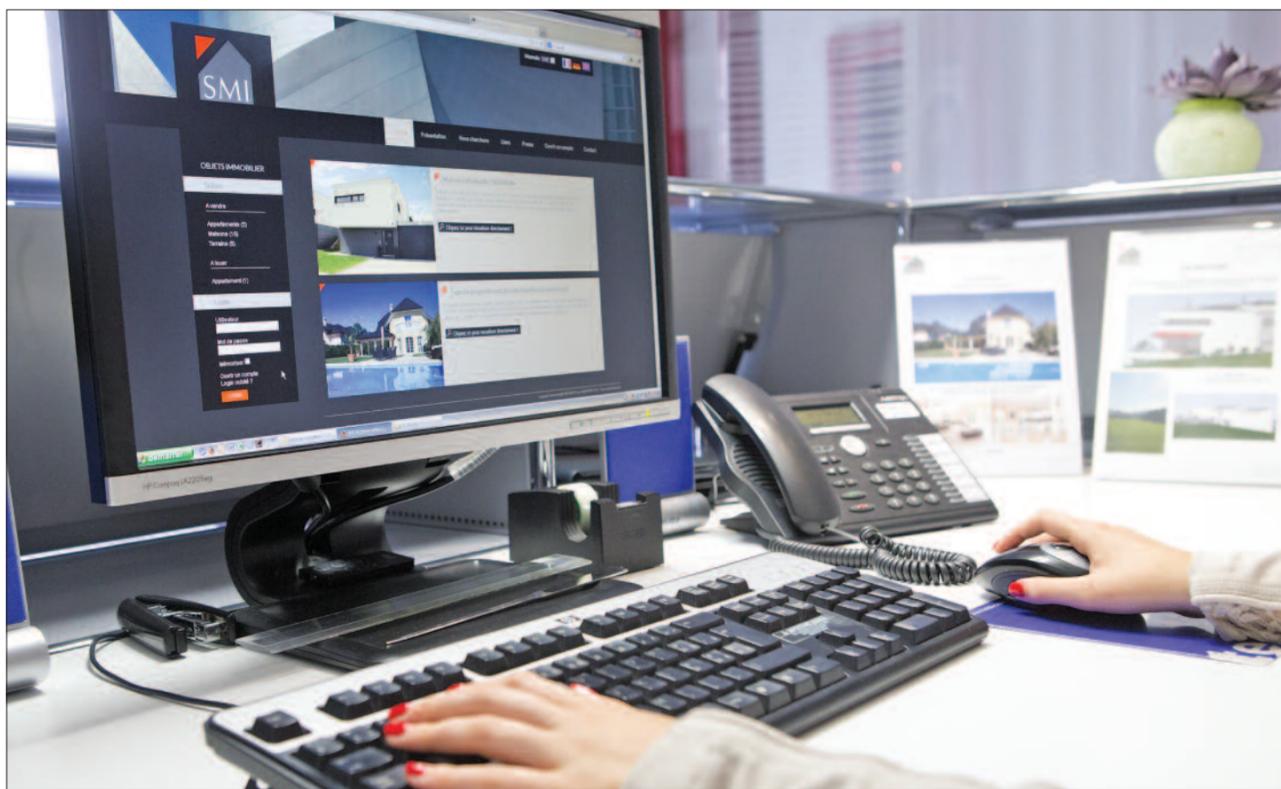
Pour le directeur général, cet outil est également un avantage sur le marché du luxe. «C'est souvent difficile de trouver des acheteurs locaux. Une régie bulloise qui doit par exemple vendre un tel bien pourrait aller chercher des clients ailleurs.»

Réseaux actuels déficients

Si l'idée d'un tel réseau était déjà en gestation au sein de l'entreprise fribourgeoise, l'élément déclenchant fut la demande du groupe immobilier de Rham, nouveau client de poids pour Immomig SA. «Cette demande a été faite dans le cadre de la création d'un partenariat avec un de nos concurrents, explique Fabrice Gay-Balmaz, responsable marketing chez de Rham SA. Nous avions déjà l'habitude de travailler via des réseaux depuis le milieu des années 1990. Nous voulions un outil qui facilite le partage des dossiers au niveau administratif.»

Des réseaux regroupant plusieurs entreprises existent en effet, mais pour le directeur général d'Immomig SA, le système ne fonctionne pas. «Certaines agences ont plus de poids que d'autres. Elles tirent donc le groupe à leur avantage. Je voulais créer un système flexible. Aujourd'hui c'est une nécessité.»

Plus de flexibilité et plus de liberté aussi. Les partenariats



L'outil informatique développé par l'entreprise fribourgeoise Immomig SA permet aux agences immobilières de se mettre en réseau pour la vente d'un objet, pour un segment de marché ou une région. CHLOÉ LAMBERT

sont confidentiels et peuvent être rompus à n'importe quel moment. «Avec Immomig MLS, on peut collaborer avec une agence en particulier et non la société dans son entier, note Fabrice Gay-Balmaz. C'est un outil pour sélectionner des parte-

naires de qualité. Mais dans tous les cas, il faut un contact en amont pour définir les conditions.» Pour le directeur marketing, «ces réseaux spécialisés apparaissent de plus en plus avec l'avènement de Facebook. Il y a aussi un intérêt pour les petites sociétés qui peuvent se mettre ensemble et contrer de grands groupes.»

Attirer de nouveaux clients

Immomig SA compte déjà 300 clients à travers la Suisse pour son logiciel de base qui permet principalement la gestion et la commercialisation de biens immobiliers. A Bulle, environ la moitié des régies utilisent ce programme. Le module s'adresse donc à ces agences, mais également à de nouvelles. «Nous avons développé une version «lite» qui permet à des non-clients de partager un bien avec une agence partenaire. Par contre, ils ne profitent pas de notre logiciel de base.» Le produit de l'entreprise vise donc

également à attirer une nouvelle clientèle.

Dans les deux versions proposées, le prix d'installation et de formation à l'outil informatique s'élève à 2000 francs. Pour l'option «lite», l'abonnement mensuel par utilisateur est de 100 francs. Pour les agences déjà utilisatrices du logiciel de base ou qui souhaitent l'exploiter, l'abonnement mensuel est de 290 francs avec cinq contrats de partage offerts. Pour augmenter le nombre de contrats autorisés, des forfaits supplémentaires peuvent être achetés. «C'est un concept qui demande à être expliqué, souligne Patrick Maillard. Cela reste un outil technique. On compte deux ans pour que le système atteigne une certaine rentabilité.»

Sentir le pouls du marché

Durant deux mois, le logiciel a été testé auprès de sociétés alémaniques et lausannoises, dont de Rham SA, partenaire du projet. L'objectif est dès lors de

faire connaître le produit. Pour le directeur général d'Immomig, le marché immobilier bullois – et fribourgeois de façon générale – reste aujourd'hui «encore dynamique (*lire ci-contre*), mais cela pourrait ne pas durer. Le marché de la Riviera vaudoise est bouché et les gens remontent sur le canton de Fribourg. De plus, on ne sait pas si le flux migratoire va augmenter ou non.»

Immomig joue donc sur deux tableaux. D'une part, l'entreprise mise sur un marché en difficulté pour vendre son nouveau produit et, d'autre part, elle a besoin d'agences immobilières en forme et en nombre pour assurer la vente de son logiciel de base qui reste son fonds de commerce. «Je préfère que l'on utilise notre nouvel outil en période de bonne conjoncture économique, considère Patrick Maillard. J'espère qu'il saura être utilisé par des agents qui cherchent d'abord la qualité auprès de leurs clients.» ■

Le marché bullois est porteur

Pour les professionnels de l'immobilier bullois, la collaboration entre agences est déjà une réalité. «On a des contacts avec les courtiers de la place et cela fonctionne assez bien», résume Jean-Bernard Droux, administrateur de l'agence Gruyère Immo. Même son de cloche du côté de l'agence bulloise SMI: «La collaboration entre agences de la Gruyère est assez saine, note sa directrice Pascale Ding. Nos tailles de portefeuille nous permettent d'avoir ce contact direct.»

Pour autant, l'outil que propose Immomig SA présente un intérêt, même s'il n'est pas encore utilisé. «C'est un amplificateur de contacts, souligne Jean-Bernard Droux. La qualité des réseaux est primordiale. L'avantage est de pouvoir travailler avec des agences de même importance.» Et contrairement aux grands réseaux déjà existants,

«Immomig MLS permet un contact au cas par cas», indique Pascale Ding.

A l'heure actuelle, «le marché bullois est porteur. Il y a encore des objets de qualité qui vont entrer sur le marché, explique la directrice de l'agence SMI. Mais les valeurs ont vraiment connu une croissance exponentielle. Le neuf n'est pas accessible à tout le monde et la ville de Bulle est devenue chère pour les budgets moyens.»

Pour Jean-Bernard Droux, la réalité est que «les prix n'ont pas tendance à baisser pour l'instant. Si ça continue comme cela, on risque de rencontrer le même problème qu'au Pays-d'Enhaut. Les locaux n'arrivent plus à payer le prix du terrain.» Pour répondre à ce changement de marché, le logiciel serait donc «une évolution administrative et technique», note Pascale Ding. RB

«La Gruyère» gagne un procès

JUSTICE. Attaquée en diffamation par une maison d'édition basée à Nice à la suite d'un article sur la littérature à compte d'auteur, ce journal a obtenu gain de cause devant la justice française.

JÉRÔME GACHET

En cause, un article paru dans ces colonnes le 28 août 2010 sur la littérature à compte d'auteur. Dans un encadré, *La Gruyère* proposait le témoignage d'une jeune femme se disant victime d'une «pigeonnade» de la part des Editions Bénévent, la maison qui avait publié son roman. Ne comprenant pas la dif-

férence entre compte d'auteur et d'éditeur, croyant que l'on publiait son livre pour sa valeur, elle avait déboursé 3250 euros (près de 5000 francs suisses à l'époque) pour sa réalisation. Après coup, elle s'est rendu compte qu'il n'y avait eu «aucun travail d'éditeur, ni de correction ni de promotion.»

A la suite de cet article, les Editions Bénévent ont attaqué en diffamation le trihebdomadaire fribourgeois, réclamant 10000 euros de dommages et intérêts. Et comme le texte en question a été diffusé sur internet via le site www.lagruyere.ch – et qu'il était par conséquent accessible partout dans le monde – l'affaire a été jugée à Nice, là où siège la maison d'édition.

Au final, la justice française a donné rai-

son à *La Gruyère* sur toute la ligne. Après un débat contradictoire lors d'une audience publique, le Tribunal correctionnel de Nice a débouté les Editions Bénévent de toutes ses demandes en date du 7 février 2013. Le Tribunal estime en substance que *La Gruyère* avait de bonnes raisons de penser que les affirmations de la jeune femme étaient fondées et vérifiables. «L'enquête a été faite sérieusement selon les exigences propres à un journaliste», précise-t-il.

En mai, les Editions Bénévent ont contesté cette décision auprès de la Cour d'appel d'Aix-en-Provence. Mais elles ont finalement retiré leur demande, ne se présentant pas au procès en juillet, mettant ainsi un terme à cette affaire. ■

Jodlerklub Edelweiss au Cantorama

BELLEGARDE. Le Cantorama accueille demain vendredi le Jodlerklub Edelweiss de Fribourg. Fondée en 1932, la société vient donc de passer le cap des 80 ans. Elle compte aujourd'hui une vingtaine de membres, dirigés par Theres Aeberhard depuis 2005.

Pour la petite histoire, le Jodlerklub Edelweiss a pris part à la première Fête romande des jodleurs à Aigle, en 1937, et c'est à cette occasion qu'il adopta un nouveau costume: le bredzon grüérien. Il est encore le costume officiel de la société. Le Jodlerklub Edelweiss fait aussi partie de la Société fédérale des jodleurs depuis plus de septante-cinq ans et a participé à plusieurs fêtes romandes et fédérales. Il a également collaboré à l'organisation de trois fêtes fédérales à Fribourg, en 1955, en 1971 et en 2002. PR

Bellegarde, Cantorama, vendredi 13 septembre, à 20 h