

# Avec Vivreou, e-attract vous aide à trouver le lieu de vie qui vous correspond le mieux

---

**Créée en juin 2017, e-attract répond aux besoins des collectivités territoriales en matière de modélisation. La startup est notamment à l'origine de [Vivreou.com](https://www.vivreou.com), une solution qui veut permettre aux particuliers de trouver leur lieu de vie en fonction de leurs attentes, leurs contraintes et leurs envies.**

Les territoires de demain, pour être intelligents, ne pourront se développer qu'en intégrant les besoins et attentes citoyennes. Telle est la certitude de Pierre-Yves Nury lorsqu'il crée e-attract avec Sylvie Esquieu et Pierre-Alexandre Kofron en juin 2017. Conçue comme une agence au service des acteurs du territoire, e-attract entend mobiliser une gamme complète de compétences (urbanisme, économie, géographie, sociologie, droit...) afin de garantir une compréhension des systèmes territoriaux permettant la conception de solutions à destination des collectivités territoriales.

Dans la même optique, et parce que ses fondateurs voulaient mettre leur expertise plus directement au service des citoyens, e-attract a aussi développé une solution qui accompagne les citoyens dans leur découverte des territoires et dans le choix personnalisé de leur lieu de vie idéal : [Vivreou.com](https://www.vivreou.com). « *L'environnement est très important dans le choix d'un lieu de vie, et de nombreux critères entrent en jeu. Et ça se complique à mesure que l'on vieillit. On a donc créé Vivreou comme un outil pour permettre aux gens d'identifier le quartier qui correspond au mieux à leur profil et à leurs besoins* » raconte Pierre-Yves Nury, cofondateur et CEO d'e-attract.

Temps de trajet, budget, services disponibles... Autant de critères qui rentrent en compte dans chaque recherche. Pour proposer des résultats optimum, Vivreou croise des millions de données en temps réel selon le profil de l'utilisateur (urbain avec enfants, couple en recherche de calme...) afin de lui proposer une carte qui répertorie toutes les communes et les quartiers qui correspondent aux critères indiqués.

## Des résultats personnalisés et prédictifs

Les utilisateurs peuvent ensuite aller les explorer en détail et accéder à toutes les informations immobilières, de services etc. Et pour être encore plus précis, ses fondateurs ont fait appel à des scientifiques pour dynamiser leurs prédictions : ils sont ainsi en mesure de renseigner l'utilisateur sur l'évolution probable du quartier à moyen terme, grâce à des données comme le nombre de permis de construire attribués.

*« Une de nos caractéristiques c'est de structurer l'information, pas de prendre les décisions pour les utilisateurs. On se positionne comme un tiers de confiance »*

**Pierre-Yves Nury, cofondateur et CEO d'e-attract**

Pour récupérer ces montagnes de données, e-attract s'est beaucoup appuyé sur l'open data. Mais cela ne suffit pas : *« il faut ensuite les qualifier et les traiter pour qu'elles soient significatives. Le nombre de prisons au km<sup>2</sup> est facilement disponible, mais il ne donne pas d'indication sur le sentiment de sécurité d'un quartier. Idem pour l'état de l'immobilier : il n'y a aucune donnée vérifiée, il faut tout croiser »* explique Pierre-Yves Nury. D'où l'intérêt de nouer des partenariats avec des acteurs qui ont à leur disposition d'immenses bases de données inexploitées : les communautés territoriales. Ces dernières ont elles-mêmes tout intérêt à s'appuyer sur des solutions comme Vivreou, dans l'optique d'attirer de potentiels habitants.

## Le pari du BtoBtoC

Une stratégie qui n'a pas échappé à la ville de Genève : le chef-lieu du canton éponyme a décerné à e-attract la plus haute récompense du Prix Géofab Grand Genève, un appel à projet transfrontalier visant à identifier les services les plus pertinents à déployer sur le territoire ayant recours aux géodonnées. Cette distinction permettra à e-attract d'accéder à toutes leurs données de des communes qui entourent le lac Léman. De quoi leur donner un vrai coup de visibilité avant la commercialisation.

Car à termes, e-attract entend proposer sa solution à tous les acteurs concernés par le déménagement : fournisseurs d'énergie, opérateurs internet,

agences immobilières, banques... Pour l'instant, ils financent leur développement grâce aux fonds alloués par Bpifrance suite à leur victoire au Concours d'innovation numérique. Mais pour décoller, e-attract compte bien faire appel à des investisseurs : « *on espère boucler une levée d'amorçage d'ici l'été pour se concentrer rapidement sur le lancement de Vivreou* » confie Pierre-Yves Nury.