

Virteem : comment passer de l'immobilier au métavers en quelques pivots

À l'occasion de la sortie de son livre « Comment j'ai sauvé ma boîte » (aux éditions De Boeck Supérieur, le 21 mars), Maddyness a rencontré Kevin Soler, à la fois sportif de haut niveau et entrepreneur. L'occasion de faire le point sur 10 années d'entrepreneuriat dans le monde de la réalité virtuelle et du métavers.

Temps de lecture : minute

14 avril 2023

VII VI XII. Une série de chiffres romains tatoués sur le bras de Kevin Soler alors qu'il nous parle de son entreprise. Ils symbolisent la date de création de Virteem : le 7 juin 2012 : " *C'est une partie de ma vie, lâche-t-il. Pour moi, une entreprise c'est un laboratoire pour son créateur. Chaque jour, j'apprends de nouvelles choses et je suis en train de créer une meilleure version de moi-même.*"

Virteem (autrefois connu sous le nom de GROUPE VIP 360) est une startup qui s'est spécialisée dans les expériences immersives. Si le mot "métaverse" s'est récemment invité sur la page d'accueil de leur site web, ce sont les visites virtuelles en 360° qui ont porté la croissance de l'entreprise. Virteem se positionne pourtant progressivement sur la création de ces univers immersifs, notamment grâce à la récente acquisition du studio Virtualiz basé à Angers.

Kevin Soler s'amuse d'ailleurs beaucoup de cette question de terminologie : " *Si je présente Virteem comme faisant de la visite*

virtuelle, cela ne fait pas rêver. C'est un sujet qui a dix ans. Si je dis que l'on fait du métavers, c'est beaucoup plus sexy mais les gens ne savent pas vraiment ce qu'il y a derrière.". La startup a donc fait le choix de se concentrer sur l'usage, prônant des expériences immersives qui permettent une meilleure rétention de l'information par le simple fait que l'utilisateur est acteur et non spectateur.

" Avec notre solution, on ne subit pas l'information, appuie le CEO de Virteem. On est en immersion dans le sujet, on est actif et on retient donc mieux les informations, et forcément, on convertit mieux à la fin."

Kevin Soler propose aussi un module où un collaborateur peut apprendre les protocoles et les risques d'un métier, au travers d'une expérience pendant lequel il perçoit les locaux de son entreprise dans une sorte de Google Street View. *" Il s'agit d'un moyen de diminuer les accidents, explique Kevin Soler. Et cela va nous permettre d'humaniser l'expérience "*. Virteem est loin de proposer la démonstration technologique d'un métavers comme Mira, mais arrive avec des utilisations concrètes (formation, recrutement, ...) qui ont déjà séduit 3.500 clients sur les 10 dernières années.

Une histoire mouvementée

Mais le "pivot" qui s'organise autour de la notion de métavers est loin d'être la première mutation de Virteem. Quand Kevin Soler se lance en 2012 avec un associé, c'est avec la volonté de créer une agence immobilière qui proposerait des visites virtuelles comme avantage concurrentiel. *" Je me suis réveillé un matin et j'ai dit à mon associé : je vais aller vendre des visites virtuelles pour financer notre agence immobilière. "* Trois semaines plus tard, ils signent un hôtel comme premier client. *" Et le paradoxe de l'histoire, c'est que l'immobilier n'est absolument plus une cible pour nous aujourd'hui, ajoute-t-il. C'est ce qui nous a amenés dans cet univers, mais on a tout de suite changé de cible. "*

Poussé par son associé, il monte un réseau de franchisés pour se développer rapidement. De 2014 à 2018, l'entreprise alors nommée GROUPE VIP 360 connaît une belle croissance. Au cours de l'année 2019, et c'est la raison pour laquelle Kevin Soler publie aujourd'hui un livre intitulé "Comment j'ai sauvé ma boîte", il découvre que son associé a détourné des fonds pendant les trois dernières années et que l'entreprise est au bord du dépôt de bilan.

Là où de nombreux sportifs de haut niveau se reconvertissent dans l'entrepreneuriat, Kevin Soler fait les deux en parallèle et détient six records du monde liés à sa pratique du street workout. En 2019, il fait donc appel à sa mentalité de sportif pour faire face à la crise que traverse son entreprise. Il débarque son associé, récupère 100 % des parts de l'entreprise et arrive à la redresser en six mois.

Une expérience qui serait déjà suffisamment douloureuse mais il faut y ajouter un détail : l'associé en question est son père. " *On aurait pu croire que, en créant ce business avec mon père, je n'avais pas vraiment besoin de douter de la sincérité de mon associé* ", confesse-t-il. Kevin Soler n'est pourtant pas du genre à se lamenter sur son sort. Comme tout bon sportif de haut niveau, il s'est forgé une philosophie autour du besoin de gagner. Il est ainsi résolument tourné vers l'avenir : " *Dans mon malheur, ce sera finalement une super victoire si j'arrive après tout cela à lever des fonds et à partir à l'international comme je le souhaite.* ".



À lire aussi

Troops : pourquoi lever quand on n'a pas besoin de financement ?

Article écrit par Valentin Pringuay