

Après les promoteurs, Amaury Paour (à g.) et Nicolas Foucout comptent proposer leur outil à des aménageurs.

Promolead, la gestion foncière au bout des doigts

La jeune pousse lyonnaise facilite la maîtrise de portefeuilles, de la prospection du terrain à son acquisition, grâce à un simple smartphone.

Maitriser le foncier, c'est le nerf de la guerre pour les professionnels de l'immobilier. Afin de les y aider, Amaury Paour et Nicolas Foucout ont créé en 2016 Promolead. Cette start-up lyonnaise propose un outil de gestion du portefeuille, du stade de la prospection à l'achat en passant par la phase de négociation. « Notre objectif est d'optimiser le process métier du développement foncier en automatisant certaines tâches, comme la détection de terrains ou la saisie de rendez-vous avec les propriétaires », expose Amaury Paour.

« Notre objectif est d'optimiser le process métier du développement foncier, en automatisant certaines tâches. »

Amaury Paour,
cofondateur de Promolead.

Avec Promolead, les promoteurs peuvent accéder, via leur smartphone ou leur ordinateur, à une plate-forme numérique sur laquelle ils identifient les opportunités foncières, gèrent la base d'informations sur les terrains et commentent les rendez-vous auxquels ils ont assisté. « Le développeur gagne ainsi du temps et peut se focaliser davantage sur ses compétences commerciales », soutient Amaury Paour.

A 100 euros HT par mois et par utilisateur, l'outil est amorti dès la première signature de terrain, promet la start-up.

Prospection, pourparlers, négociation, signature... L'ensemble des étapes du développement foncier est géré depuis la plate-forme. Pour Promolead, il s'agit de proposer une « information



GUILAUMEATGER / LE MONITEUR

sécurisée». « En cas de départ d'un collaborateur, nous avons une connaissance précise de son activité et nous pouvons remonter facilement son historique. Cela simplifie la distribution à ses collègues des terrains dont il avait la charge », assure Amaury Paour.

Collaborations avec Cogedim et Bouygues Immobilier.

Déjà, 20 promoteurs immobiliers travaillent au quotidien avec la jeune pousse, parmi lesquels des acteurs locaux comme Priams, originaire de la région d'Annecy, qui compte plusieurs agences à Lyon. « Nous collaborons également avec Cogedim, Edelis et Bouygues Immobilier. Ce dernier teste notre outil dans quelques agences, en vue de travailler à un développement national », précise le cofondateur de la start-up.

Outre la promotion immobilière, Promolead entend coopérer avec des constructeurs de maisons individuelles, des aménageurs, mais aussi d'autres acteurs tels que le groupe industriel spécialisé dans la publicité urbaine, JCDecaux. « Notre outil les aide à identifier les emplacements de leurs futurs panneaux publicitaires », explique Amaury Paour.

Si la société comptabilise pour l'instant 300 abonnements, elle vise une centaine d'inscriptions supplémentaires d'ici à la fin de l'année. Un objectif qu'elle devrait atteindre sans difficulté. ● Sophie Vincelot

L'avis de l'expert



Prometteuse

« Les promoteurs immobiliers sont souvent en manque de terrains et doivent faire preuve d'une grande ténacité pour en trouver de nouveaux. A travers ses services d'aide à la recherche et au développement foncier, Promolead leur permet d'économiser un temps précieux au cours de cette phase d'acquisition. Disponible sur smartphone, la plate-forme facilite également les démarches auprès des propriétaires. Les rencontres physiques sont désormais remplacées par des démarches numériques. »

Mathieu Lefevre, chef de mission immobilier chez BDO France

2016: création de Promolead.

20 clients promoteurs, dont Bouygues Immobilier, Cogedim et Edelis.

300 abonnements. 100 de plus sont attendus d'ici à la fin 2018.