

BTP/Immobilier

Un salon 3D pour octobre

• 50 e-exposants et 10.000**e-visiteurs attendus****• Le tout virtuel permettra de démocratiser l'accès aux PME et aux start-up**

UN salon virtuel! En effet, le Maroc abritera le mois prochain (du 21 au 23 octobre) le premier salon virtuel interactif et tridimensionnel (3D) du bâtiment et travaux publics. Le BTPexpo3D se veut un salon éco-responsable qui reproduira en ligne l'ambiance et l'environnement d'un salon classique. Cette manifestation 2.0 est dédiée aux professionnels du BTP et de l'immobilier, nationaux et internationaux, grâce à une logistique dématérialisée. «La valeur d'un salon virtuel se situe dans la genèse d'un nombre important de leads qualifiés, avec une personnalisation massive des prospects, des outils de tracking effectifs et ce, à 90% moins cher qu'un salon physique», précise Aissam Ouaza, directeur général de Electronic Service Provider.

Un écosystème virtuel

Selon le management de cette start-up qui organise le salon 2.0, ce genre d'événement permet aussi de démocratiser les opportunités d'exposition au profit des start-up et des PME qui ne peuvent se permettre des budgets d'exposition d'envergure. «C'est un modèle qui brise toutes les contraintes physiques, dans un confort de visite hors pair, avec une accessibilité de tout terminal. Finalement, la gamification via 3D nous permet de proposer une expérience visiteur immersive sans précédent», explique le DG. Cette première édition compte sur la participation de 50 exposants nationaux et internationaux pour 10.000 visiteurs. L'événement virtuel sera compartimenté en 7 halls: bâtiment, matériaux, outillage et procédés, aménagement urbain et routes, énergie renouvelables, mobilier et décoration ou encore services. «L'avantage d'un salon virtuel c'est que l'événement ne se démonte pas. L'on peut changer l'habillage, l'image... que l'on souhaite organiser tout en amortissant l'infrastructure préalablement déployée. Toutefois, le budget marketing doit être de mise. En général, cela devrait osciller entre 2,5 et 3 millions de DH», affirme le patron de la start-up. Une fois le sa-

lon «ouvert», chaque exposant disposera d'un stand virtuel lui permettant de promouvoir ses produits et services, mais aussi d'avoir une interactivité en temps réel à travers la vidéoconférence, l'audioconférence et la messagerie instantanée. Côté visiteurs, en plus des halls d'expositions thématiques, BTPexpo3D permettra d'effectuer des recherches par

produit ou encore diffuser des appels d'offres privés afin de mieux cibler les exposants susceptibles d'y répondre.

Pour le développeur de la plateforme, ce salon est une solution intégrale devant évoluer vers un écosystème virtuel de l'acte de construire. «Aujourd'hui, nous nous intégrons dans une supply chain mondiale. L'opérateur ma-

rocaïn est référencé sur des plateformes web internationales et le visiteur a développé un réflexe naturel de chercher des matériaux de construction sur le web». □

A.At

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com