



L'AUTRE TERRAIN DE CHASSE DU DUO MEYERS-DAVID

Ozaam, l'invention de deux hockeyeurs du Léopold, va révolutionner la recherche de millions de futurs propriétaires.

PAR THIBAUT VINEL

Julien Meyers a pris congé de l'équipe première du Léopold un soir de mai 2012, sur la plaine waterlootoise. Avec ses amis Jérôme Toussaint et Anthony Herman, jusqu'au bout de la nuit, il venait de fêter la qualification du Léo pour sa première campagne en EHL. L'attaquant s'est alors inscrit dans la célèbre équipe du Léo 3 pour garder un contact avec un hockey de très bon niveau. Opéré en janvier 2014, il a longtemps rongé son stick avant de tenter un retour sur le devant de la scène mais, après une grande carrière, il a dû écouter les signaux de son corps.

La vie de jeune trentenaire a emprunté un virage inattendu. Diplômé à l'EPHEC, il ne s'attendait pas à chambouler son existence en prenant l'avion avec son ami de toujours, Romain David. Entre deux discussions, ce dernier lui raconta sa mésaventure de la veille. Alors qu'il rentrait d'une séance de shopping avec sa femme, il était tombé sous le charme d'une maison à vendre alors qu'il ne cherchait pas à acquérir un bien immobilier. « Il avait, en vain, tenté de joindre l'agence. Sur le site internet, il n'avait pas non plus trouvé la réponse à ses questions. Il n'a jamais retrouvé l'adresse de cette maison. »

Il n'en fallait pas plus pour intriguer les deux joueurs uclois. Dans l'avion, ils se sont creusé les méninges pour donner vie à un projet inédit. Depuis huit mois, ils planchent sur un dossier qui a vu le jour le 1^{er} juin sous l'appellation « Ozaam ». A l'avenir, l'application empêchera qu'un futur propriétaire ne rumine sa frustration de tomber sur la messagerie vocale d'une agence. « Nous sommes partis du principe que les panneaux immobiliers ne fournissent que deux informations: le

nom de l'agence et le statut du bien. Le bilan était donc maigre. Nous avons conçu une application pour Apple et Android. » Concrètement, la personne doit juste introduire un code de cinq chiffres présents sur le panneau afin d'ouvrir une page de son appli qui lui offrira toutes les informations nécessaires sur le bien à vendre: prix, photos, superficie, nombre de chambres,... « L'utilisation est vraiment simple. Il suffit de télécharger l'application gratuitement et d'introduire le code qui figure sur une bulle du panneau. »

Les deux sportifs n'interviennent pas dans la transaction. Ils servent uniquement de relais entre les acheteurs et les vendeurs. L'agence y trouve son compte, vu que quiconque introduit ses coordonnées dans l'application est fiché dans sa base de données.

Le marché à conquérir est vaste. En Belgique, 9 000 numéros IPI ont été attribués alors qu'il existe, officiellement, 3 000 agences. Pour son baptême du feu, le duo visionnaire s'est attaqué à Bruxelles, mais lorgne déjà sur la Flandre et la Wallonie. Les bureaux de vente ont accueilli favorablement ce nouveau concept qui peuple la jungle des applications mobiles. « Nous avons rendu visite à plus d'une quarantaine d'agences durant le premier mois d'existence d'Ozaam. Nous bossons surtout avec les gestionnaires des logiciels consacrés à l'immobilier. »

Même si Julien Meyers ne manquera pas de travail durant les prochains mois, il l'a promis, en septembre, il tentera de revenir au sein de l'équipe 3 du Léo qui doit défendre son titre en D1. « J'essayerai de jouer cet été... à condition que mon genou tienne le coup! » ■

