

# En route pour le futur avec la 3D

**Les technologies en 3D se développent rapidement sur le Web et apparaissent comme une solution d'avenir. Certaines entreprises comme New3S se sont déjà lancées dans cette économie de l'immatériel.**



New3s a inventé un concept très original qui couple les technologies de la 3D et du Web 2.0

**A**près avoir travaillé pendant 15 ans pour Dassault Systèmes en relation étroite avec IBM puis CENIT notamment sur la conception de solutions 3D, Hervé Heully a décidé il y a 6 ans de créer sa propre entreprise New3S, une entreprise d'un nouveau genre comme la présente Gilbert Réveillon, président du groupe de travail TIC et économie numérique des CCE.

Leur concept de base est de proposer de la 3D sur le web. « Nous sommes des spécialistes de la dématérialisation du produit. Avec notre technologie, les utilisateurs peuvent voir le produit, le manipuler. C'est ce que j'appelle la Vraie Visite Virtuelle – Valued Virtual Visit en anglais – ou la 3V. » Ce concept peut se décliner aussi bien dans le commerce que dans le tourisme, l'immobilier ou le e-learning.

New3S a aussi eu l'idée de créer des espaces en 3 dimensions, des bureaux, des stands et des salons virtuels.. C'est le projet 3D Trade Center, un portail de mondes virtuels dont la tour de bureaux virtuels - la 3D Office Tower - dans laquelle les sociétés peuvent louer des espaces personnalisés. Dans celle-ci, une vingtaine de bureaux existent déjà. Avec une gamme très variée cela va de la CGPME 94 à la société française de Mésothérapie en passant par une agence immobilière située en Dordogne, une entreprise de portage salarial,

des consultants, la FTPE. Il est ainsi possible de dématérialiser ses bureaux, son propre cadre avec des images, des sons et des personnes réelles numérisées. Ces espaces virtuels sont ludoéducatifs, multimédia et accessibles à tous les publics. Ils aident les gens à valoriser leur entreprise et leur métier. Comme l'explique Hervé Heully, les débouchés sont infinis lorsque l'on combine ces différents savoir-faire.

## Salons, bureaux et produits virtuels

New3S propose aussi des salons 3D qui regroupent différents exposants sur des thèmes comme le tourisme, le développement durable ou encore le networking. Et ils viennent de signer avec plusieurs nouveaux clients : un grand acteur du tourisme, qui a un projet de salon virtuel du tourisme avec 60 000 exposants potentiels dans 135 pays et qui a décidé de fournir cette solution, complémentaire aux existantes. En effet l'avantage d'un salon virtuel est d'être un salon permanent, ouvert 24h/24, accessible en plusieurs langues, et qui valorise la profession. Et aussi un grand acteur du Networking et des réseaux sociaux en France. New3S est ainsi la première entreprise à introduire la notion de rencontre BtoB avec la 3D.

Mais il ne faut pas penser que ces propositions en 3D ne concernent que des grandes entreprises innovantes, parmi leurs clients figurent aussi une association de commerçants d'un quartier de Paris qui a pris un stand sur un salon virtuel pour environ 100 euros par mois. Sous forme de salons, on trouve également une galerie d'art, un département de l'Université de Reims ou encore prochainement la mairie de Saint-Mandé.

Consulter un site en 3D constitue vraiment une expérience intéressante. Si l'on prend l'exemple du bureau virtuel de la CGPME 94. La navigation est très intuitive, on rentre dans un bureau où l'on est accueilli par Didier Genevois, président de la CGPME Val de Marne. Sur chaque pan de mur figurent des questions simples qui permettent de découvrir la CGPME. A la question « où suis-je ? » répond la localisation par Google et l'itinéraire pour y aller. Pour en savoir plus sur l'activité on peut cliquer sur la plaquette ou lancer une vidéo et si l'on clique sur l'ordinateur on se retrouve sur leur site Web. On peut directement envoyer un mail ou appeler quelqu'un. Ce sont des



informations qui existent déjà mais l'accès à ce bureau virtuel permet vraiment d'en savoir plus, de fédérer toutes les informations.

### Un concept innovant

New3S s'occupe aussi de mettre en ligne des produits en 3D, ce que l'on appelle « dématérialiser un produit ». Ils ont ainsi réalisé par exemple une galerie marchande en 3D sur le Web pour des fabricants de lunettes. L'avantage pour le client est qu'il peut ainsi découvrir toutes les fonctionnalités du produit. On a l'impression de toucher et de voir les produits sous tous les angles puisque la technologie permet de les faire tourner, d'en voir l'intérieur, de zoomer sur un détail, de choisir différents coloris ou différents formats.

Les clients aiment aussi cet environnement en 3D ludo-éducatif, dans lequel vous vous déplacez de manière intuitive à la manière d'un jeu vidéo.

Pour le vendeur, cela réduit le taux de retour, traditionnellement élevé en vente par correspondance car l'acheteur peut se tromper sur certaines caractéristiques du produit. Et il est clair que cela incite à la curiosité et accélère l'acte d'achat. On peut aussi mentionner le gain de temps, la réduction des coûts pour les entreprises, la faculté de pouvoir présenter tout le catalogue lors de ses visites en clientèle. De plus la communication est optimisée car tous les changements peuvent être mis à jour très facilement. Ce monde virtuel « identique au réel mais sans ses contraintes » souligne Hervé Heully est tout à fait adapté pour communiquer, informer, vendre, former. Ce n'est pas juste un outil de démonstration, il s'agit d'un vrai support de travail. Le 3D Trade Center est une extension de son environnement de travail quotidien.

Des études ont prouvé qu'une information est mémorisée au maximum si on l'entend, si on la voit et que l'on est actif en même temps, ce qui correspond vraiment au fonctionnement de la 3D. Consulter un site multisensoriel permet une meilleure efficacité de mémorisation. Comme l'affirme New3S « 1 image vaut 1 000 mots. 1 image interactive vaut 100 000 mots ! ».

L'entreprise a d'ailleurs obtenu une médaille d'or lors du salon mondial de l'innovation de Genève sur l'accélération de l'acquisition

des connaissances. Le concept est très adapté à la formation à distance. Il permet de faire la vente, la promotion ou l'explication virtuelle d'un produit.

### Une aide à l'export

Les possibilités de la 3D interactive temps réel immersive sont clairement utiles aussi dans le cadre de l'export s'enthousiasme Hervé Heully « Cela permet de donner une image de soi et de son entreprise, de se présenter en plusieurs langues. Cela peut aider à trouver des nouveaux marchés sans se déplacer systématiquement, à pouvoir présenter ses produits

## La 3D est très convaincante quand il s'agit de vendre un produit

et services simultanément dans plusieurs endroits du monde, à adapter sa communication et ses outils de vente aussi vite que le développement l'exige. UbiFrance nous a d'ailleurs apporté son soutien et s'intéresse beaucoup à nos technologies. D'autre part, la Coface finance la location de nos espaces 3D. New3S a également innové, depuis un an, grâce à un partenariat avec la banque Locam, filiale du Crédit Agricole ; permettant à ses clients de financer sous

forme de crédits leurs investissements sur de l'immatériel et de la location de lieux d'exposition dans le 3D Trade Center ». Hervé Heully est plein de projets pour la suite. Il revient du Canada et des USA, où il est allé étudier les possibilités du marché nord américain. « New3S est positionné pour une croissance rapide, d'ailleurs ceux qui viennent nous voir sont des entreprises dynamiques qui veulent se faire connaître rapidement, qui ont la capacité de suivre et qui n'hésitent pas à se mettre en scène. La 3D est une technologie qui avance très vite. Nous innovons régulièrement avec nos clients sur le plan des usages et des applications. C'est d'ailleurs ce qui arrête certaines entreprises ; lorsqu'on leur propose d'être présentes sur un salon virtuel, de les faire connaître dans le monde entier, certaines reculent parce que cela va trop vite et qu'elles ont peur de ne pas pouvoir suivre. » Dans quelques années Hervé Heully ne rêve pas d'être installé au dernier étage d'une tour à la Défense mais plutôt d'avoir son entreprise installée dans une grande propriété à la campagne, équipée en fonction des nouvelles technologies, et toujours 100 % numérique, limitant sa consommation de papier, comme aujourd'hui, à une rame par trimestre. ●

Sophie Marek

<http://www.3d-trade-center.com/>  
<http://www.new3s.com/>

## Intraverse Awards

New3S est un exemple de réalisation concrète d'innovation à forte valeur ajoutée grâce aux TIC. Le 3D Trade Center de New3S montre bien les enjeux du web 3D de demain, avec des transactions en 3D à partir d'espace de travail collaboratif innovant, avec un panier moyen sensiblement amélioré et des taux de transformation multipliés par 5 à 10 grâce au *rich média* et à l'immersion en 3D. Le 1<sup>er</sup> prix obtenu aux IntraVerse Awards 2009<sup>1</sup> leur a ouvert une nouvelle porte à l'international. Le soutien d'UbiFrance et de Cap Digital a permis à New3S de montrer sa technologie sur le continent nord-américain et offrant ainsi la création de nouveaux salons professionnels 3D et de e-commerce sur de nouveaux registres précurseurs de ce que sera l'internet 3D de demain. Il est important d'identifier ces entreprises créatrices de valeur d'un nouveau genre qui constituent la constellation de l'économie numérique de demain pour de nouveaux territoires de conquête à l'international.

Gilbert Réveillon, président du groupe de travail TIC et économie numérique des CCE

1) Le prix IntraVerse est organisé par B-R-Ent, avec le soutien de l'ANDESE, l'ADETEM, le CEROS, la Fabrique du futur, NNM, Visual Worlds et des meilleurs experts 2.0 et univers virtuels. Les prix qui ont été remis le 6 février 2009 dans le cadre d'IMAGINA à Monaco ont pour objectif de récompenser les meilleures utilisations des possibilités offertes par l'usage du virtuel au service du client, citoyen ou salarié. En organisant ce prix, B-R-Ent a pour vocation de développer l'usage de ces outils et plateformes virtuelles dans l'entreprise par une mise en avant de leurs applications possibles et de leurs plus values en remplacement ou complément de l'existant. Comme pour sa première édition en 2008, les 27 pays européens et le Canada ont concouru.

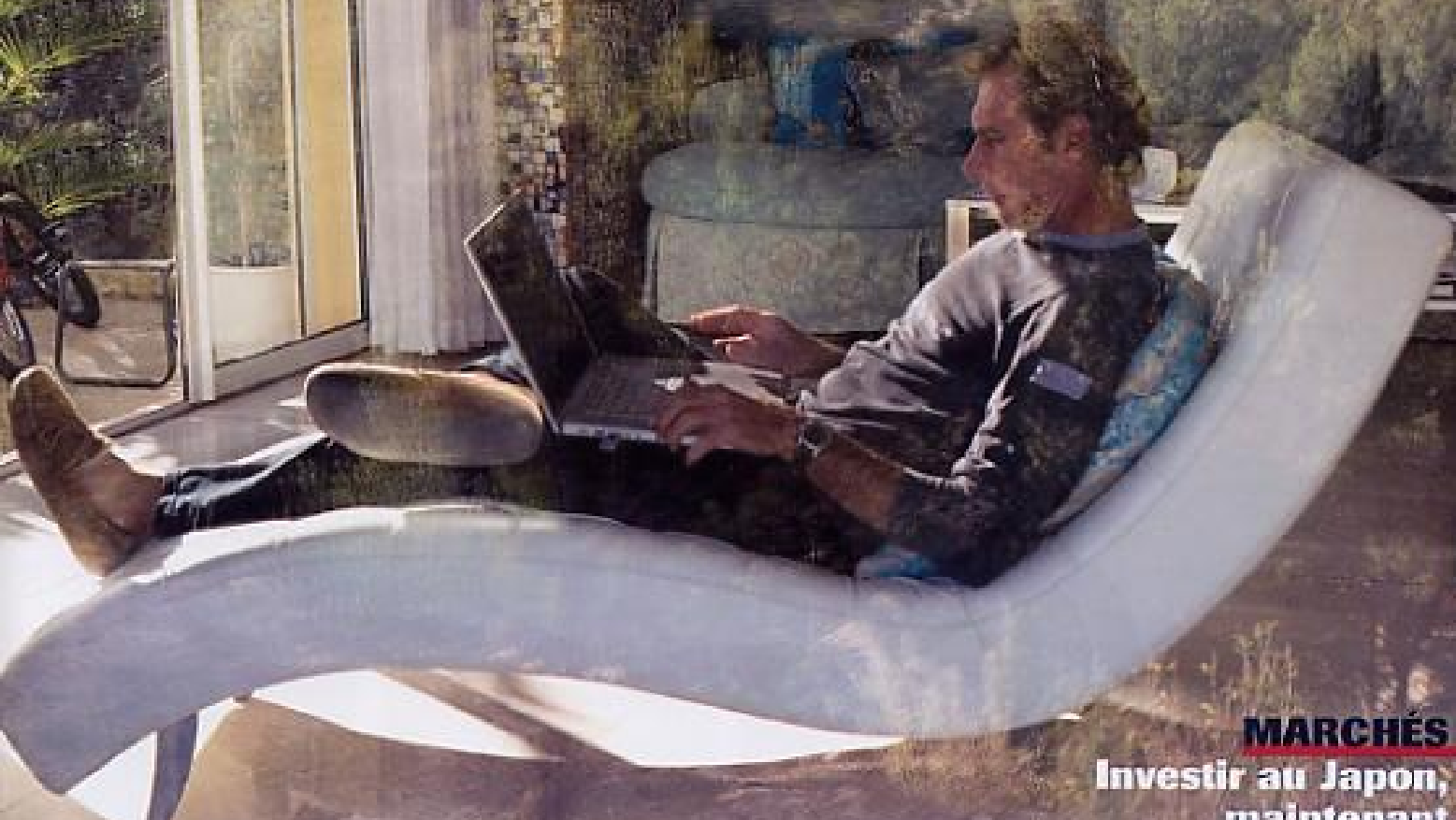


# ce **INTERNATIONAL**

La revue des Conseillers du Commerce Extérieur de la France - N° 545 - 11€ - AOÛT/SEPTEMBRE 2009 - ISSN 0294 8494

## **Web 2.0**

# **Nouveau chemin de croissance**



### **MARCHÉS**

**Investir au Japon,  
maintenant**

### **PME**

**Les marchés des Nations  
Unies sont à votre portée**

### **PLEINS FEUX**

**Turkménistan : une  
visite décisive**