



PROPTech

Des start-up en quête de modèles efficients pour pérenniser la transformation numérique de l'immobilier

PROPTech

Des start-up en quête de modèles efficaces pour pérenniser la transformation numérique de l'immobilier

La pandémie de Covid-19 a donné un coup d'accélérateur à l'utilisation du numérique dans le domaine de l'immobilier. Perçu comme réticent au changement, le secteur modifie ses pratiques et adopte progressivement des innovations encore émergentes il y a quelques années. Cette évolution est par ailleurs encouragée par les pouvoirs publics, qui œuvrent à une plus grande digitalisation de l'immobilier.

Ces différentes tendances profitent aux nombreuses start-up qui se positionnent dans le domaine. Regroupées sous l'appellation "PropTech" (*property technology*), elles cherchent à renforcer l'efficacité du secteur et à en réduire les coûts. Numérisation des process, usage accru de la data, gestion automatisée des parcs immobiliers ou encore extension de la plateformes des services : les nouveaux entrants misent sur la simplification du travail des professionnels comme des particuliers, parfois en venant concurrencer les acteurs établis.

Encore très atomisé et connaissant un fort intérêt de la part des investisseurs, le secteur de la PropTech n'en est qu'au tout début de sa phase de consolidation. La profusion d'entreprises présentes doit ainsi parvenir à s'insérer durablement sur le marché, alors que la conjoncture économique difficile et les futures hausses des taux d'intérêt risque de peser sur le dynamisme de l'immobilier. Cette situation peut néanmoins constituer une opportunité pour une partie des acteurs, positionnés sur la recherche de crédits et les systèmes de garanties.



DANS CE DOSSIER

POINTS-CLÉS ET ENJEUX	4
UN SECTEUR PROTÉIFORME EN VOIE DE STRUCTURATION.....	8
Quel périmètre pour la PropTech, domaine émergent aux segments encore mouvants ?.....	8
L'écosystème se montre dynamique, les investisseurs accélèrent leur soutien.....	9
Des tendances porteuses, renforcées par la pandémie de Covid-19.....	11
LA NUMÉRISATION DE LA GESTION ADMINISTRATIVE ET JURIDIQUE, UN SEGMENT PORTEUR.....	13
Simplifier le processus de vente et le suivi des transactions : le cas d'Unlatch.....	14
Gérer à distance les états des lieux : le cas de Check & Visit.....	15
Faciliter le tri et la sélection des dossiers des locataires : le cas d'EazyRent.....	16
Une assurance loyers impayés à remboursement rapide : le cas de Zelok.....	17
Mieux maîtriser la personnalisation de son logement : le cas de Show You.....	18
FOURNIR ET EXPLOITER LA DONNÉE IMMOBILIÈRE : UN POTENTIEL MAJEUR.....	19
Proposer une palette de données complète et centralisée : le cas de Homadata.....	20
La donnée au service de la gestion des actifs immobiliers : le cas de Myre.....	21
Une base de données variées pour la prospection immobilière : le cas d'Urbanease.....	22
Faire accepter les projets d'urbanisme par la population locale : le cas d'eXplain (Liegey Muller Pons).....	23
DES SOLUTIONS POUR FACILITER LES TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES.....	24
La première licorne française au sein de la PropTech : le cas de IAD.....	27
Rejoindre un grand groupe pour poursuivre son développement : le cas de Liberkeys.....	28
Un chasseur immobilier centré sur la recherche en location : le cas de Kokoon.....	29
Démocratiser la vente rapide en France : le cas de Homeloop.....	30
LEVER LES FREINS FINANCIERS À L'ACHAT OU À LA LOCATION.....	31
S'imposer comme référence sur le courtage immobilier en ligne : le cas de Pretto.....	33
Proposer une alternative financière pour conclure un achat : le cas de Virgil.....	34
Répondre à un problème commun chez les locataires : le cas de Garantme.....	35
L'investissement immobilier, un segment porteur pour les jeunes pousses.....	36
DE NOUVEAUX OUTILS AU SERVICE DE LA GESTION LOCATIVE.....	37
Développer un outil optimal pour les gestionnaires : le cas de Kaliz.....	39
Se positionner sur des prestations peu répandues : le cas Qlower.....	40
Devenir un intermédiaire spécialisée pour les acteurs de la gestion immobilière : le cas d'Upkay Immo.....	41
MODERNISER LES SYNDICS ET LA GESTION DE COPROPRIÉTÉ.....	42
Concurrencer les syndicats sans en être un : le cas de Matera.....	44
Prosperer en tant que syndic nouvelle génération : le cas de Bellman.....	45
Aider les copropriétaires face à leur syndic : le cas de MeilleureCopro.....	46
LISTE DES ENTREPRISES CITÉES DANS L'ÉTUDE.....	47
LEXIQUE.....	51
SOURCES UTILISÉES.....	52

POINTS-CLÉS

Ce qu'il faut retenir

CHIFFRES-CLÉS

entre **400** et **550** start-up françaises

282
millions d'euros

Montant total des levées de fonds de la PropTech en France en 2020

+ 59 % depuis 2017

62

(2018)

Nombre de levées de fonds en France

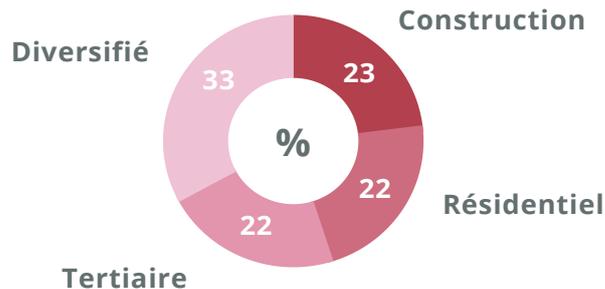
47

(2019)

39

(2020)

Répartition des domaines d'intervention des start-up, en 2019 (400 acteurs)



Montant total des levées de fonds de la PropTech en Europe

1,6
miliard d'euros
2021

880
millions d'euros
T1 2022

MOTEURS

DYNAMISME DU MARCHÉ IMMOBILIER

- Premier marché européen en nombre de transactions
- Hausse continue des prix
- Attractivité de la pierre en tant qu'investissement

ÉVOLUTION RÉGLEMENTAIRE

- Politique d'open data
- Loi Alur, loi Elan : numérisation accrue de l'immobilier

CRISE SANITAIRE DE COVID-19

- Forte accélération de l'usage du numérique dans l'immobilier
- Des acquéreurs habitués voire demandeurs de solutions digitales
- Attractivité renforcée des villes moyennes grâce au télétravail

POINTS-CLÉS

Ce qu'il faut retenir

PAYSAGE CONCURRENTIEL

AGENCES ET FONCIÈRES	PARTICULIERS	PROMOTEURS	START-UP
<p>Numérisent leurs pratiques pour gagner en efficacité</p> <p>Utilisent les nouvelles solutions pour faciliter la gestion, prospecter plus efficacement et mieux connaître le marché</p>	<p>Trouvent plus facilement des biens en tant qu'acquéreurs ou aspirants locataires</p> <p>Vendent ou gèrent leurs logements de façon plus rapide, plus efficace et moins chère</p>	<p>Améliore la relation client grâce au numérique</p> <p>Identifie des opportunités et les conditions de réussite associées en s'appuyant sur la donnée</p>	<p>Développent des solutions pour les autres acteurs de l'écosystème</p> <p>Concurrentent les agences</p> <p>Lèvent des fonds pour accélérer leur croissance</p>

FREINS ET DÉFIS

RETOUR DE L'INFLATION	<ul style="list-style-type: none">• Réduction de l'épargne disponible pour acheter un logement• Prévission de hausse des taux : accès plus difficile au crédit• Situation plus favorable à la location, moins rémunératrice à court terme pour les start-up
RISQUE DE PERTE D'ATTRACTIVITÉ	<ul style="list-style-type: none">• Soutien financier potentiellement plus faible du fait de la conjoncture• Ralentissement des prix avec les hausses de taux annoncées• Encadrement des loyers et hausse des taxes foncières
GUERRE EN UKRAINE	<ul style="list-style-type: none">• Incertitude défavorable aux projets immobiliers• Impact négatif sur le BTP à cause de la pénurie de matières premières

Simplifier, améliorer, réduire le prix : les promesses du digital dans l'immobilier

Les nouveaux entrants misant sur le numérique présentent des similitudes quant au potentiel de création de valeur affiché par leurs solutions. **La simplification des démarches** en constitue tout d'abord un élément récurrent. Que ce soit dans la gestion interne de l'activité des professionnels, la recherche de biens ou de locataires ou encore l'intervention de prestataires dans les logements, les start-up de la PropTech mettent en avant le caractère facilitateur de leurs offres. Celles-ci sont censées **rendre plus efficaces et moins chronophages** les tâches les plus rébarbatives et à moindre valeur ajoutée, permettant aux professionnels de consacrer davantage de temps pour des missions plus qualitatives. **L'accélération des transactions et de la mise en relation** permettent de leur côté d'accroître la fluidité du marché.

Plus simples, plus rapides, fortement ou totalement numérisées, les démarches relatives à l'activité immobilière voient leur coût diminuer. **Les prix compétitifs et les économies réalisées** représentent ainsi un argument important des nouveaux acteurs pour promouvoir leurs solutions.

Ces dernières peuvent en outre **étendre la clientèle visée** en permettant à des populations moins dotées financièrement d'accéder à des logements de meilleure qualité. Associées à des outils de cautionnement ou de recherche de crédits, elles peuvent **accroître la demande pour des biens plus qualitatifs** et donc encourager une montée en gamme du parc immobilier.

L'amélioration de la qualité du service constitue par ailleurs un critère transversal mis en avant par les start-up. Les solutions numériques seraient en effet à même **d'augmenter la transparence, la réactivité et la proximité** des gestionnaires de logement et des syndic vis-à-vis des habitants. Cet apport du digital permettrait ainsi de **renforcer les liens** avec les occupants ou les copropriétaires, améliorant tant la relation client que la fidélité à l'égard du gestionnaire. Ce dernier point représente un élément crucial pour la PropTech, qui doit **éviter d'être perçue comme un ensemble de solutions "low cost"** afin de ne pas subir une segmentation du marché qui lui serait défavorable.

Consolider le développement des solutions numérique sur le long terme

Alors que le resserrement des conditions de crédit risque de nuire à leur activité, les acteurs de la PropTech doivent **parvenir à poursuivre la transformation numérique** du secteur. Plus seulement concurrentes des agences traditionnelles mais prestataires de l'ensemble de l'écosystème, elles peuvent **s'appuyer sur une variété de clients potentiels** pour se positionner ou gagner en résilience. Des notaires aux mandataires en passant par les promoteurs ou encore les syndicats, **la diversification de la clientèle** est susceptible de représenter une voie judicieuse pour maintenir ou accroître son activité. À moyen terme, la clientèle professionnelle semble être celle qui **concentrera la plus forte croissance** en termes de parc sous gestion, une tendance importante à prendre en compte dans la définition d'un positionnement.

Se rapprocher d'un autre acteur peut également se montrer pertinent pour accélérer son développement et éventuellement atteindre une taille critique. Encore très atomisé, **le secteur finira par connaître une phase de consolidation**, potentiellement périlleuse pour les start-up les moins bien

implantées sur le marché. Ce type de démarche peut **prendre la forme d'une acquisition**, si l'entreprise est bien dotée en capitaux, ou d'un partenariat, voire d'un **rachat par un acteur historique**. Le soutien d'une société importante présente des avantages : capacités d'investissement accrues, réseau, plus grande visibilité... Il facilite également un déploiement à l'international.

Outre la perte d'indépendance, une telle opération n'est toutefois **pas neutre sur le plan commercial**. Elle peut aboutir à se priver de certains marchés chez les concurrents du nouvel actionnaire, et doit donc être mis en regard avec les perspectives d'évolution de la stratégie et du modèle économique.

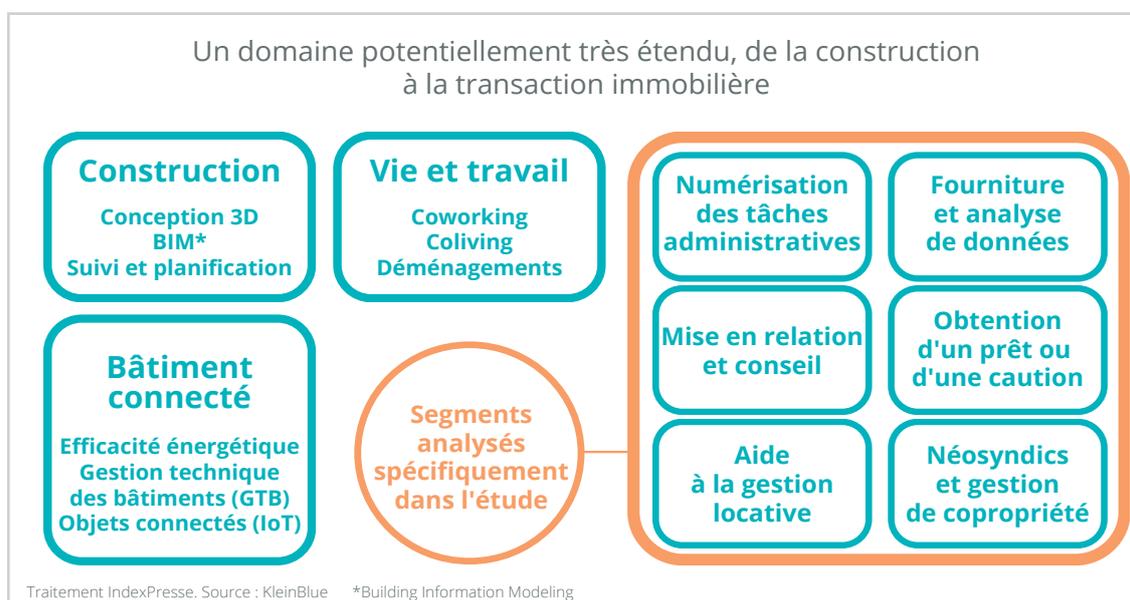
Dans ce dernier domaine, les start-up de la PropTech dispose d'**une variété de choix**, de la commission à l'abonnement en passant par la vente de prestations. Les modèles basés sur les plateformes, en particulier, peuvent **innover avec des modes de rémunération différents** en fonction des publics concernés.

UN SECTEUR PROTÉIFORME EN VOIE DE STRUCTURATION

Quel périmètre pour la PropTech, domaine émergent aux segments encore mouvants ?

Contraction de “propriété” et “technologie”, la PropTech revêt plusieurs facettes. Rassemblant de nombreux acteurs, surtout des start-up, elle vise à apporter **de nouveaux outils, modèles d'affaires et solutions au secteur de l'immobilier**, parfois perçu comme peu innovant et réfractaire au changement. Ses contours restent encore indéterminés, tant la profusion d'entreprises et de secteurs concernés forme un ensemble très hétérogène. **La PropTech recouvre ainsi une multitude de marchés**, intervenant dans la construction, le financement, les services de mise en relation, de gestion des logements ou encore la fourniture de données immobilières. Les solutions se déploient **tant auprès des professionnels** (promoteurs, agences, syndics...) **que des particuliers**, vendeurs, acquéreurs ou locataires. En France, le secteur a commencé à se structurer avec **le lancement en 2018 à Nantes de la French PropTech**. Un autre regroupement avait également émergé à Montpellier. Cette fédération s'est **formée autour de l'entreprise nantaise EP**, spécialisée dans la création de start-up

pour le domaine de l'habitat. Elle comptait **plus de 250 acteurs à l'été 2022** selon le site Internet de l'entreprise EP. Pour l'année 2020, le cabinet KleinBlue recensait **près de 540 start-up** de la PropTech en France, contre environ 370 un an auparavant. Au-delà des différences dans le dénombrement, reflet de son périmètre fluctuant, ces chiffres indiquent également **la vitalité entrepreneuriale du secteur**, avec une quantité importante et croissante d'acteurs s'y positionnant. Focalisée principalement sur la numérisation de l'aval (agences, syndics...), cette étude met l'accent sur **les solutions liées à la gestion, la transaction et le financement des biens immobiliers**. Les segments relatifs à la construction, au bâtiment connecté, au coworking et au coliving sont uniquement pris en compte au niveau des données de marché. Ce choix a été effectué afin de **proposer un périmètre de la PropTech plus homogène et cohérent**, et de distinguer cette dernière de la ConTech (construction) et des nouvelles formes d'habitat (coliving...).



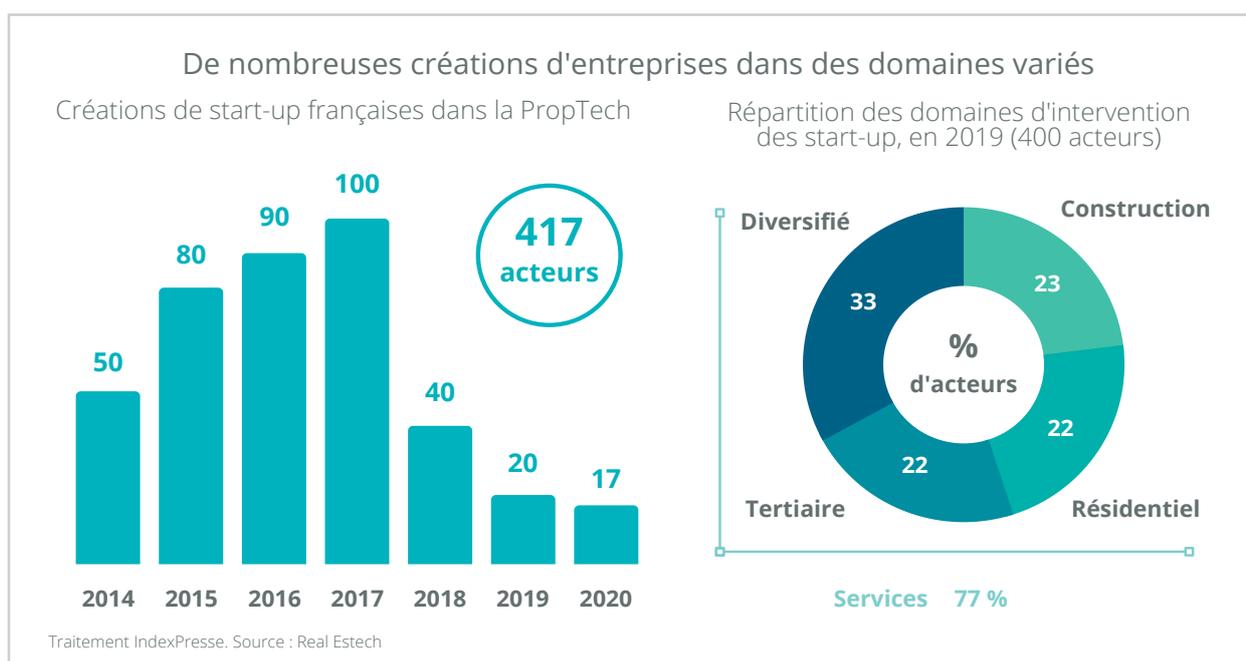
L'écosystème se montre dynamique, les investisseurs accélèrent leur soutien

Un nombre record d'acteurs dans la PropTech, malgré une expansion du tissu d'entreprises qui ralentit

La dynamique des créations de start-up dans le domaine de la PropTech montre **une montée en puissance du secteur**. Le cabinet KleinBlue notait que le nombre d'acteurs recensés en France avait **augmenté d'environ 47 %** entre 2019 et 2020. Ceux présents sur le segment de la recherche et transaction étaient ainsi **passés de 86 à 111**, tandis que les start-up positionnées dans la gestion avaient **dépassé la centaine** alors qu'elles n'étaient que 75 un an plus tôt. Quant au segment du financement, il a vu **son nombre d'acteurs s'accroître également**, atteignant 63 en 2020 contre 44 l'année précédente.

Le *think tank* Real Estech, dont la méthodologie de recensement diffère de KleinBlue, s'est lui intéressé à l'évolution des créations sur une plus longue période. **Depuis 2014, les créations de start-up se sont accélérées**, en particulier entre 2015 et 2017, années où elles s'élevaient à

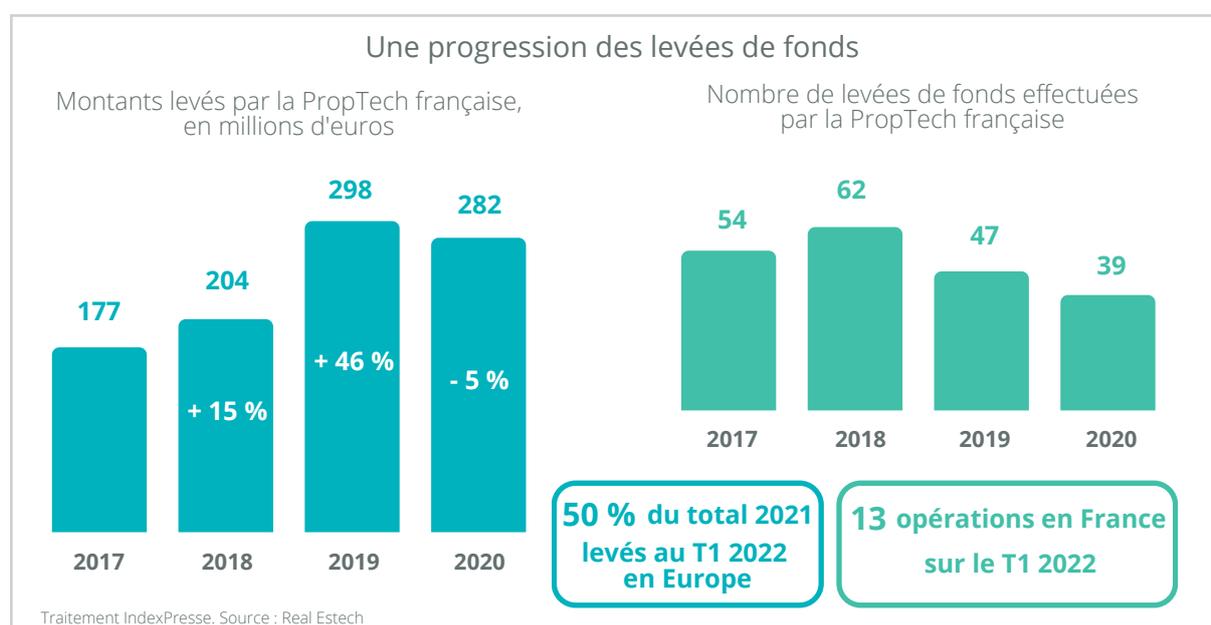
près d'une centaine. Cette période a vu naître plus de 60 % des acteurs de la PropTech, sur les 417 dénombrés par le *think tank*. Avec 40 lancements d'entreprises en 2018 et moins de 20 en 2020, **le ralentissement de la dynamique est palpable**. Le facteur conjoncturel de la crise sanitaire de Covid-19 a pu dissuader certains nouveaux entrants potentiels de démarrer leur activité. Ce phénomène ne s'avère toutefois **pas forcément un mauvais signe**, comme le note Real Estech : "la tendance observée ces deux dernières années se confirme donc et nous laisse à penser que **l'écosystème se rapproche de la maturité**." La profusion de solutions devraient en effet progressivement laisser place à un recentrage sur les entreprises et modèles les plus solides. Bien que le secteur semble progressivement **amorcer une phase de consolidation**, celui-ci reste fortement atomisé.



Les levées de fonds poursuivent leur croissance

La PropTech continue de bénéficier d'un soutien financier considérable de la part des investisseurs. **Les montants levés se sont en effet accrus de façon importante**, passant de 177 millions d'euros en 2017 à 282 millions en 2020. L'année 2019 a constitué une exception, avec plus de 500 millions d'euros rassemblés par l'écosystème. Ce chiffre incorpore toutefois **la levée de fonds de 205 millions d'euros réalisée par Meero**, spécialiste de la mise en relation entre photographes indépendants et clients divers, dont une partie dans l'immobilier. **La présence de cette start-up dans la PropTech est contestable**, et l'importance de l'opération peut fausser l'interprétation de la tendance générale. Sans cette dernière, le total des financements sur l'année 2019 s'élève néanmoins à 298 millions d'euros, ce qui reste le pic historique pour le secteur. En montants cumulés, **la PropTech a levé près d'un milliard d'euros** depuis 2017 en France. La tendance semble se poursuivre, avec plusieurs levées de fonds significatives en 2021 : 300 millions d'euros pour IAD, 30 millions pour Pretto ou encore 10 millions levés par Unkle. L'année 2022 apparaît également prometteuse, les start-up européennes du secteur ayant levé environ **880 millions d'euros sur le premier trimestre, soit cinq fois plus** qu'à la même période de 2021. Ce montant représente

en outre **la moitié du total rassemblé en 2021** par les PropTech européennes. La taille moyenne des levées de fonds a de plus **augmenté de près de 75 %** entre l'année 2021 et le premier trimestre 2022 (de 4,6 à 8 millions d'euros). Avec 13 opérations, **la France se place dans le trio de tête en Europe**, dépassée par l'Allemagne avec 14 levées de fonds et le Royaume-Uni, à 26. Ces trois pays ont concentré les deux-tiers des investissements. Le nombre de levée des fonds a connu une légère augmentation (101 au dernier trimestre 2021 contre 108 début 2022). **En France, la tendance a plutôt été au déclin** du nombre d'opérations de financement ces dernières années. De 54 levées de fonds en 2017, elles sont passées à 62 l'année suivante avant de tomber à 47 puis à 39 en 2020. **Ce phénomène peut être perçu comme une évolution naturelle du secteur**, le ralentissement du rythme de créations d'entreprises recentrant les opérations sur quelques nouvelles start-up et sur les acteurs plus matures, prêt à accélérer leur croissance. Le déploiement à plus grande échelle de solutions déjà commercialisées **nécessite davantage de capitaux et peut attirer de nouveaux investisseurs**, moins portés sur l'amorçage et les financements les plus risqués.



Des acteurs de la finance et de l'immobilier accroissent leur soutien au secteur

Le développement de la PropTech renforce l'intérêt d'investisseurs historiques ou nouvellement créés, qui mobilisent d'importants capitaux pour consolider le financement du secteur. Mi-2020, le fonds Axeleo Capital a lancé PropTech 1, **un véhicule d'investissement spécialisé doté à terme de 50 millions d'euros**. Il en avait déjà rassemblé 35 lors de sa création, notamment auprès de la Banque des Territoires, Allianz, Vinci ou encore RTE. En fin d'année, il avait **investi dans les start-up Check & Visit et Garantme**, après avoir étudié environ 450 dossiers. Le président d'Axeleo, Éric Burdier, détaillait dans *Les Échos* le soutien concret apporté aux acteurs sélectionnés : "un volet financier pour injecter du kérosène dans la phase de croissance (...) **un accompagnement stratégique et opérationnel** faits de conseils, méthodologie, un cadre de travail aussi, et l'accès à un écosystème d'experts, grands donneurs d'ordre et acteurs du secteur".

En 2020, la société d'investissement belge Amavi a été lancée, et a rassemblé en un an plus de 30 millions d'euros. Elle annonçait en mai 2021 pouvoir atteindre **60 millions d'euros pour son fonds spécialisé dans le secteur**. Souhaitant "faire le lien entre l'immobilier traditionnel et la PropTech", **Amavi se tourne vers le marché européen** et a démarré ses investissements dans des start-up belges, finlandaises ou encore néerlandaises.

Dès 2018, la société immobilière américaine JLL avait lancé **un fonds de 100 millions de dollars** pour investir dans la PropTech jusqu'en 2023. Charles Boudet, directeur général de JLL France, annonçait fin 2018 dans *Le Moniteur* vouloir "investir dans deux à cinq start-up européennes d'ici la fin de l'année par le biais de **participations qui oscilleront entre quelques centaines de milliers d'euros et plusieurs millions d'euros**." Le fonds de JLL intervient tant en phase d'amorçage qu'au niveau du capital développement.

Des tendances porteuses, renforcées par la pandémie de Covid-19

Un marché de l'immobilier dynamique dans l'Hexagone

"Avec 1,2 million de transactions immobilières sur un an, un record, **la France se place en premier marché immobilier d'Europe**, et présente un potentiel très important", expliquait à *Maddyness* le fondateur de la PropTech IAD (réseau numérique de mandataires), Clément Delpirou. L'attractivité de l'immobilier se manifeste également avec **la hausse continue du prix des biens**, qui encourage l'investissement dans le domaine. Entre 1995

et 2020, le prix du m² a environ triplé en France. **Cette tendance s'est poursuivie en 2021** : le prix des appartements a augmenté de 5,2 % tandis que celui des maisons s'est accru de 9 % d'après une étude du Conseil supérieur du notariat portant sur la période janvier-octobre 2021. Alors que le prix des appartements parisiens a connu un léger recul (- 1,6 %) sur l'ensemble de l'année 2021, il se montre **très dynamique dans de nombreuses agglomérations moyennes** en-dehors de l'Île-de-France : + 10,3 % à Poitiers, + 9,4 % à Reims, + 7,5 % à Angers ou encore + 6,7 % à Tours.

L'évolution des prix des logements en province, systématiquement inférieure à celle de l'Île-de-France depuis le milieu des années 2000, connaît **une accélération depuis 2019, amplifiée à partir de mi-2020**. La hausse surpasse depuis celle de la région francilienne avec des prix s'accroissant plus de deux fois plus vite en province sur le dernier semestre 2021. **Cette tendance coïncide avec la crise sanitaire de Covid-19**, qui aurait incité les individus à rechercher davantage d'espace et de confort, quitte à s'éloigner des grands centres urbains. **Le développement concomitant du télétravail** favoriserait en outre ce phénomène, rendant plus attractif les villes moyennes et leurs banlieues.

Le marché pourrait à terme subir un ralentissement du fait d'une part de conditions d'octroi de crédits plus sévères, et d'autre part de la forte inflation résultant de la désorganisation des chaînes de valeur mondiales et de la guerre en Ukraine. Le Haut Conseil de stabilité financière recommande aux banques depuis 2019 **une plus grande exigence concernant les emprunts immobiliers**. De son côté, la Banque centrale européenne (BCE) prévoit de **relever progressivement ses taux d'intérêt**, ce qui aura des répercussions sur ceux proposés par le secteur bancaire. **La fragilisation du pouvoir d'achat** à cause de l'inflation (5,2 % sur un an en mai 2022 selon l'Insee) devrait en outre **réduire l'épargne disponible** pour engager des achats immobiliers. La situation pourrait par ailleurs **accroître l'incertitude** des ménages et les amener à reporter leurs projets.

La lente numérisation du secteur de l'immobilier

Moins engagé dans la transformation digitale que d'autres secteurs, l'immobilier fait face à **un bouversement de ces pratiques et à une augmentation considérable des données disponibles**. Là encore, la pandémie a accéléré l'usage du numérique, comme l'expliquait aux *Échos Week-end* le directeur des opérations informatiques chez Era Immobilier, Cyril Maurel : **"la crise du Covid a été un gigantesque moteur pour l'adoption de solutions numériques** existantes mais encore faiblement utilisées. En l'espace de trois mois, nous avons gagné trois à cinq ans de maturité digitale." L'interdiction des déplacements et des rassem-

blements, en particulier en intérieur, a favorisé le recours aux visites virtuelles. La signature des contrats à distance tout comme la gestion des aspects administratifs et juridiques ont aussi profité de la digitalisation pour gagner en efficacité. La dématérialisation des documents a ainsi permis **d'accélérer le processus de vente**, passé de cinq mois à deux ou trois selon le journal économique. L'essor de la visioconférence a aussi bénéficié au secteur immobilier, permettant des échanges plus fluides avec les potentiels acquéreurs.

Un contexte réglementaire favorable

L'évolution de la législation a également constitué un atout pour le développement de la PropTech. **La loi Alur en 2015, puis la loi Elan en 2018**, ont obligé les professionnels de l'immobilier à **fournir sous format numérique de nombreux documents** liés à la gestion des copropriétés. "Il s'agit de mentionner tout ce qui va permettre au conseiller syndical de voir comment est géré le bâtiment et de contrôler les comptes", expliquait dans *Les Échos Week-end* Rachid Laaraj, fondateur de Syneval (courtier en syndic).

Les politiques de données ouvertes (open data) permettent en outre de faciliter et de favoriser leur usage par les acteurs privés. Le gouvernement met ainsi à disposition **un registre de l'ensemble des transactions immobilières** depuis 2014 sur la plateforme DVF Etalab (Demandes de Valeurs Foncières). L'une des difficultés du secteur consiste à pouvoir **rassembler des données issues de sources très variées** : actes notariés, cadastres, situations géographiques, diagnostics énergétiques, évolutions des loyers... Non structurées, nécessitant un travail considérable pour les classer et les rendre homogènes, elles peuvent se montrer difficilement exploitables. **Leur potentiel s'avère cependant considérable**, l'analyse algorithmique pouvant permettre par exemple une évaluation fine des prix et de leur évolution. Elles représentent par ailleurs **un nouvel élément de différenciation**, voire un avantage concurrentiel, pour les start-up technologiques. La maîtrise du traitement et de l'exploitation des données **renforce leurs positions face à des agences immobilières traditionnelles** moins avancées dans le domaine des compétences numériques.

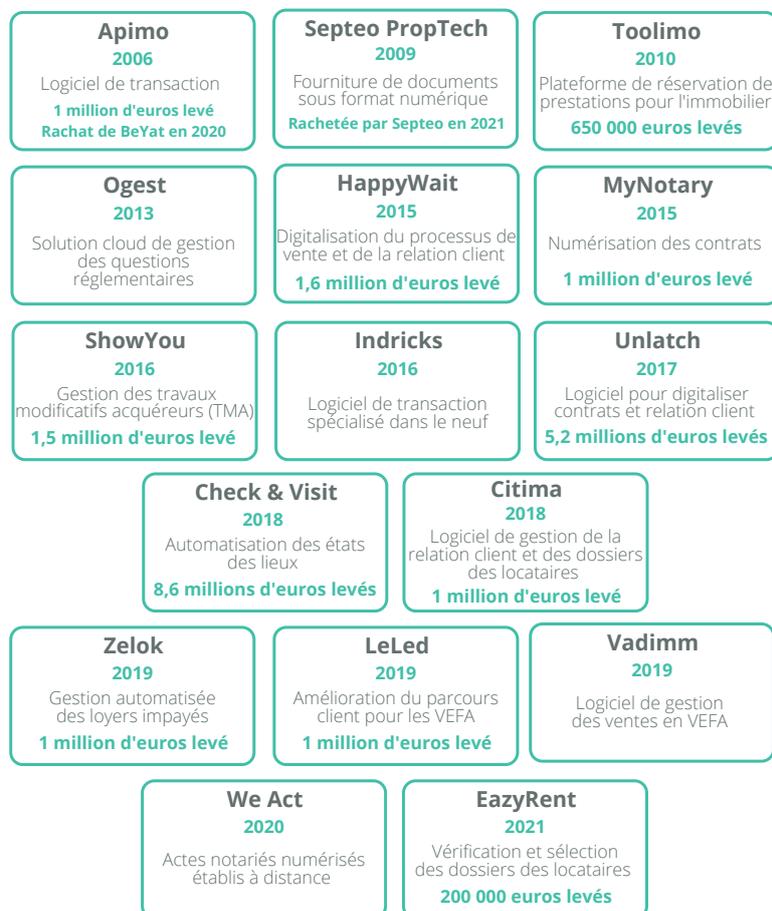
LA NUMÉRISATION DE LA GESTION ADMINISTRATIVE ET JURIDIQUE, UN SEGMENT PORTEUR

Une partie des start-up de la PropTech se positionne sur la simplification, grâce au numérique, des démarches administratives afférentes à l'activité immobilière. Elles se tournent **principalement vers les professionnels mais s'adressent aussi aux particuliers**. Les premiers souhaitent digitaliser leurs process, rendre plus fluides et plus efficaces la gestion en interne des dossiers afin de pouvoir **dégager du temps pour se consacrer aux**

tâches à plus forte valeur ajoutée (prospection, relation client...). Ces nouveaux entrants cherchent également à **alléger la charge de travail des propriétaires individuels**, qui doivent s'occuper de multiples procédures auprès des notaires, des professionnels des diagnostics énergétiques et des normes électriques ou encore des candidats locataires (analyse et tri des dossiers).



Transformation numérique et gestion administrative dématérialisée



Traitement IndexPresse.

Simplifier le processus de vente et le suivi des transactions : le cas d'Unlatch

Fondée en 2017, Unlatch a développé un logiciel permettant d'accélérer les ventes et d'en fluidifier la gestion grâce à la numérisation d'un maximum de tâches. La société propose différentes fonctionnalités avec son outil, telles que le suivi des intervenants (notaires, commerciaux...), de l'avancement des travaux modificatifs acquéreurs (TMA), de la relation client ou encore des présentations d'indicateurs financiers concernant les ventes réalisées. Unlatch a été créée par les fondateurs de LegalLife, une entreprise spécialisée dans la digitalisation des documents juridiques des particuliers.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Proposer un système simple, fiable et rapide**

L'entreprise met en avant la simplification de la gestion des procédures administratives liées aux transactions immobilières pour convaincre ses potentiels clients. "Notre outil réduit ainsi de quatre semaines le délai moyen entre la réservation du bien et la signature chez le notaire, ce qui représente un enjeu financier pour les promoteurs", expliquait le cofondateur d'Unlatch, Thomas Rivoire, dans *Le Moniteur* en mai 2020.

La solution de la société peut en outre améliorer la collaboration avec l'ensemble des intervenants, accélérant là aussi la finalisation des dossiers. Johan Sandéry, chargé de marketing chez le promoteur Hélénis, jugeait ainsi "qu'Unlatch améliore l'expérience client, fluidifie le travail des parties prenantes, et les informe en temps réels des tâches à réaliser grâce à une plateforme collaborative".

Unlatch disposait de plus de 300 clients promoteurs en France en 2021 (Kaufman & Broad, Quartus...), soit entre un quart et un tiers du marché. L'année 2020 a été positive pour l'entreprise avec une croissance de 40 % de son chiffre d'affaires.

- **Se déployer à l'international**

La société a entamé son implantation à l'étranger avec une filiale en Belgique fin 2019. Elle a poursuivie son internationalisation avec le lancement

d'Unlatch Espagne mi-2021, avant un déploiement sur le marché britannique en octobre 2021. Unlatch a réalisé dans cet objectif une levée de fonds de 5,2 millions d'euros à la même période, auprès d'Axa Venture Partners, branche de l'assureur dédiée à l'investissement. Cette opération de financement devait également servir à développer de nouveaux services et accroître la présence commerciale de l'entreprise en procédant à des recrutements.

- **Montrer l'importance de la digitalisation pour le secteur de l'immobilier**

Unlatch a publié en 2021 un baromètre sur la promotion immobilière. Ce dernier vise à souligner la contribution que peut apporter le numérique pour lutter contre la crise du logement. Interrogé par le site *Internet Blasting News*, le dirigeant d'Unlatch, François Marill, se montrait optimiste quant à l'accompagnement des pouvoirs publics : "Nous sommes confiants que l'État va soutenir le secteur. Il manque en effet des logements pour les Français. Et puis le BTP tient une place importante dans l'économie. C'est pourquoi, nous espérons des dispositifs et des actions afin de redynamiser l'offre de nouveaux programmes. (...) Nous restons vraiment attentifs aux actions de soutien que pourrait décider l'État pour permettre aux promoteurs d'agir en toute confiance." L'entrepreneur souhaitait par ailleurs que les municipalités délivrent davantage de permis de construire afin d'accélérer les mises en chantier.

Gérer à distance les états des lieux : le cas de Check & Visit

Cette start-up créée en 2018 se positionne sur la gestion numérique et par délégation des états des lieux. Professionnels comme particuliers peuvent ainsi recourir à des indépendants mandatés par Check & Visit pour effectuer les états des lieux, qui utilisent des technologies basées sur la modélisation 3D et l'intelligence artificielle. L'entreprise met ainsi en avant le gain de temps et d'efficacité offert par ses services, tant pour les gestionnaires de nombreux actifs immobiliers que les propriétaires habitant loin du logement mis en location.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Simplicité et précision du contrôle**

Opérant à son lancement comme une plateforme de prestations de services basée sur un réseau d'indépendants, Check & Visit a depuis développé une solution numérique fondée sur une analyse par algorithme. Des photos du logement sont traitées et scrutées par une intelligence artificielle pouvant repérer des anomalies de façon très précise. Elle est ainsi capable de "détecter, à l'échelle du centimètre, toute trace de dégradations", selon les mots du cofondateur, Thibault Le Treu. La technique repose sur une comparaison des modèles numériques des logements, créés par l'IA. Elle s'adresse à de grands gestionnaires comme Nexity ainsi qu'à de nombreuses agences immobilières. L'utilisation d'une solution technologique est censée éviter le caractère potentiellement subjectif du contrôle et le rendre plus fiable. Les états des lieux disposent notamment d'un système de signature électronique et sont certifiés RGS (référentiel générale de sécurité), ce qui leur confère une valeur juridique.

- **Accroître sa présence sur le territoire**

En 2020, la société avait réalisé depuis son lancement plus de 2 500 entretiens dans une quinzaine

de villes. Elle souhaitait alors étendre sa couverture géographique en doublant pour la fin d'année le nombre de villes où elle était implantée. Check & Visit disposait alors d'une soixantaine de collaborateurs indépendants, qu'elle formait à ses modules d'analyse numérique.

- **Décrocher un soutien financier important**

La start-up a intégré l'incubateur Le Village By CA en 2019 et a réalisé une levée de fonds de 1,6 millions d'euros à l'été 2020. L'opération a été menée principalement auprès de Bpifrance, qui a apporté la moitié des fonds. Le reste a été fourni par Axeleo Capital, le fonds régional Breizh Up et plusieurs associations de *business angels*. Check & Visit avait auparavant rassemblé 100 000 euros en *love money* (capitaux apportés par des proches et connaissances). Elle prévoyait alors de doubler ses effectifs.

L'entreprise estime avoir bénéficié de la pandémie de Covid-19, qui a donné un coup d'accélérateur à la transformation numérique de l'économie dans son ensemble. Thibault Le Treu indiquait ainsi en 2020 à *L'Usine digitale* : "Le contexte lié à l'état d'urgence sanitaire a renforcé la prise de conscience par les professionnels du secteur de l'importance d'adopter des solutions numériques".

Faciliter le tri et la sélection des dossiers des locataires : le cas d'EazyRent

La société EazyRent a été fondée en 2021. Cette start-up propose une solution d'analyse automatique des dossiers des aspirants locataires, une tâche chronophage pour les agences immobilières. "D'un côté, les candidats à la location téléchargent leurs documents selon leur profil (salarié, étudiant, retraité, entrepreneur, etc.). Une fois cette opération effectuée, l'outil analyse la véracité des pièces émises et vérifie la cohérence des informations fournies, grâce à l'utilisation de l'intelligence artificielle qui croise l'ensemble des données avec d'autres sources disponibles sur Internet", expliquait ainsi dans *La Gazette du Midi* le cofondateur, Cyril Dugard. "Par exemple, l'outil peut vérifier l'existence d'une entreprise sur des sites dédiés. Il peut également vérifier le cumul des congés, des charges, etc. et ainsi attester la sincérité d'un bulletin de salaire".

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

• Simplifier la comparaison et la vérification des dossiers

La solution d'EazyRent fournit un score compris entre 0 et 100 indiquant le pourcentage de conformité du dossier avec les attentes de l'agence. Un taux de solvabilité est également calculé, permettant de facilement classer les candidats en fonction de leurs ressources financières. Des alertes signalent les éventuelles anomalies. En 2021, l'outil pouvait analyser cinq types de documents, notamment les cartes d'identité. Un chatbot avait par ailleurs été ajouté. La start-up souhaitait implémenter d'autres fonctionnalités comme des indicateurs de gestion des biens et permettre à l'IA d'analyser davantage de documents différents, en particulier ceux dont la structure varie fortement tels que les attestations employeurs. La mise au point de la solution s'est faite progressivement grâce à des expérimentations menées auprès d'une quinzaine d'acteurs de l'immobilier. Quel que soit les indicateurs fournis par l'outil, les professionnels conservent le pouvoir de décision concernant le dossier retenu pour la location.

• Renforcer sa couverture géographique

Issue du tissu économique toulousain, la jeune société s'est implantée surtout dans le Sud de

la France, en particulier à Toulouse, Bordeaux et Montpellier. Elle souhaite proposer son service dans d'autres grandes villes comme Paris, Lyon, Lille ou encore Marseille. En 2021, EazyRent commercialisait sa solution auprès d'une trentaine d'acteurs, dont 25 agences, trois spécialistes des assurances loyers impayés et deux bailleurs sociaux. À l'horizon 2025, elle vise un objectif de 4 millions d'euros de chiffre d'affaires.

• Accroître les investissements et recruter davantage de personnel

La start-up profite du soutien de l'incubateur Nubbo, à Toulouse. Elle cherche à mettre en place des collaborations avec des laboratoires spécialisés en intelligence artificielle pour améliorer ses services. Après avoir reçu une aide régionale d'un montant de 10 000 euros pour accélérer la commercialisation de sa solution, elle comptait réaliser une levée de fonds de 200 000 euros en 2021. Elle n'a toutefois pas communiqué depuis sur une telle opération. EazyRent a effectué plusieurs recrutements en 2021 et souhaite embaucher une quinzaine de collaborateurs supplémentaires sur la période 2022-2024. Il s'agirait principalement de *data scientists* (spécialistes du traitement et de l'analyse de données).

Une assurance loyers impayés à remboursement rapide : le cas de Zelok

Lancée en 2018 sur le créneau de la simplification de la gestion des dossiers de candidatures des locataires, la société Zelok a modifié son modèle en 2021 en se tournant également vers l'assurance loyers impayés. Son service vise à rendre plus fluide la gestion des procédures de recouvrement en les automatisant au maximum. À court terme, l'entreprise paye le loyer à l'agence immobilière à la place du locataire défaillant.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

• Un système automatisé à la charge du propriétaire

La solution pour les loyers impayés de Zelok est commercialisée auprès des professionnels et des particuliers bailleurs via une formule de commissions. Les frais s'élèvent à un minimum de 2,1 % des loyers encaissés par le client. Elle assure un paiement à date fixe du loyer, quelle que soit la situation. Les indemnités sont versées sous 24 heures et le propriétaire n'a pas à payer de franchise. L'assurance comporte en outre une protection juridique et contre les dégradations ainsi qu'un système de relance automatique par e-mail et SMS. Zelok prévoyait d'atteindre 1 million d'euros de primes en 2021 et 5 millions en 2022.

• Des abonnements pour la gestion des dossiers des locataires

Outre la garantie loyers impayés (GLI), la société offre un service de simplification des démarches administratives liées à la gestion des dossiers de candidature pour les locations. Cette solution est commercialisée via une formule d'abonnement (une centaine d'euros par mois) et s'adresse aux agents immobiliers. Le fondateur, Fabrice Houlé, soulignait mi-2021 l'intérêt de l'outil dans *Les Échos* : "Louer un logement est un parcours du combattant côté locataire, mais aussi côté agence immobilière : un agent immobilier reçoit

en moyenne 2 500 mails par mois de dossiers de candidatures mais 47 % des dossiers locataires sont incomplets." La solution incorpore également d'autres fonctionnalités, telles que la gestion automatique des e-mails, la jonction avec le logiciel de transaction, la signature électronique des bails ou encore le calcul de la solvabilité des clients. Une formule premium (Zelok Prime) ajoute deux autres options, à savoir une vérification des pièces justificatives fournies par les locataires et un système de paiement pour les virements ponctuels comme les honoraires, la caution ou la régularisation des charges. La première option est facturée 0,9 % du montant des loyers perçus, tandis que la seconde affiche des frais fixes (forfait de 3,90 euros par procédure).

• Favoriser l'usage de l'outil tant auprès des professionnels que des locataires

Gratuite, l'inscription à la solution de Zelok permet d'accroître le nombre d'utilisateurs afin de les amener progressivement vers les options payantes. Environ 800 acteurs de l'immobilier s'étaient inscrits en 2021 depuis le lancement du service. S'appuyer sur les candidats à la location constitue par ailleurs une voie pour encourager l'adoption de la solution par les professionnels. Le Pass Zelok, lancé fin 2020, permet au locataire de créer son dossier de location et de le transmettre via un QR code. Se voulant simple et sécurisé, le Pass affichait plus de 100 000 utilisateurs à l'été 2021.

Mieux maîtriser la personnalisation de son logement : le cas de Show You

La société Show You s'est positionnée dans la gestion des Travaux Modificatifs Acquéreurs (TMA) et de la décoration d'intérieur. Lancée en 2016, elle propose un outil permettant de gérer en ligne les TMA afin de faciliter les choix des acquéreurs. Ces derniers peuvent mieux évaluer les différentes possibilités et ainsi effectuer des demandes plus personnalisées et plus informées. Le numérique leur confère en outre ici une autonomie accrue dans le processus de décision.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Accéder aux plans architecturaux de façon simplifiée dans un espace partagé**

La solution Twisy de Show You simule en 2D les plans du logement en proposant une version plus simple que celle utilisée par les architectes afin d'en faciliter la prise en main par les acquéreurs. Ces derniers peuvent procéder à des modifications et tester les changements qu'ils voudraient apporter, le logiciel intégrant les contraintes propres au logement. Chaque élément générant un coût est automatiquement chiffré et varie en fonction du promoteur immobilier, comme le soulignait en 2020 Lionel Granier, fondateur de Show You : "le client peut tout personnaliser. Il va pouvoir déplacer une cloison, remplacer une baignoire par une douche... Tout en sachant exactement quel sera le coût de ces modifications." La solution présente deux espaces numériques, l'un pour les professionnels et l'autre pour les particuliers. Cette centralisation au sein d'un même outil permet d'accélérer et de faciliter les échanges entre les promoteurs et le client, ce qui offre un gain d'efficacité dans la gestion des dossiers. Les devis suite aux changements effectués sur le logiciel sont ensuite générés automatiquement. Commercialisée en SaaS, la solution de Show You a convaincu plus de 60 promoteurs tels que Cogedim, Eiffage, Nexity, Quartus ou encore Vinci.

En 2020, elle avait permis la gestion des TMA dans plus de 6 000 biens. La société propose également un outil pour personnaliser la décoration intérieure. Baptisé Cozy, elle permet d'accéder à un catalogue de choix décoratifs fourni par le promoteur afin de gagner du temps dans la configuration des éléments de décoration. Celle-ci serait ainsi 80 % moins chronophage grâce à la solution Cozy.

- **Obtenir un soutien extérieur**

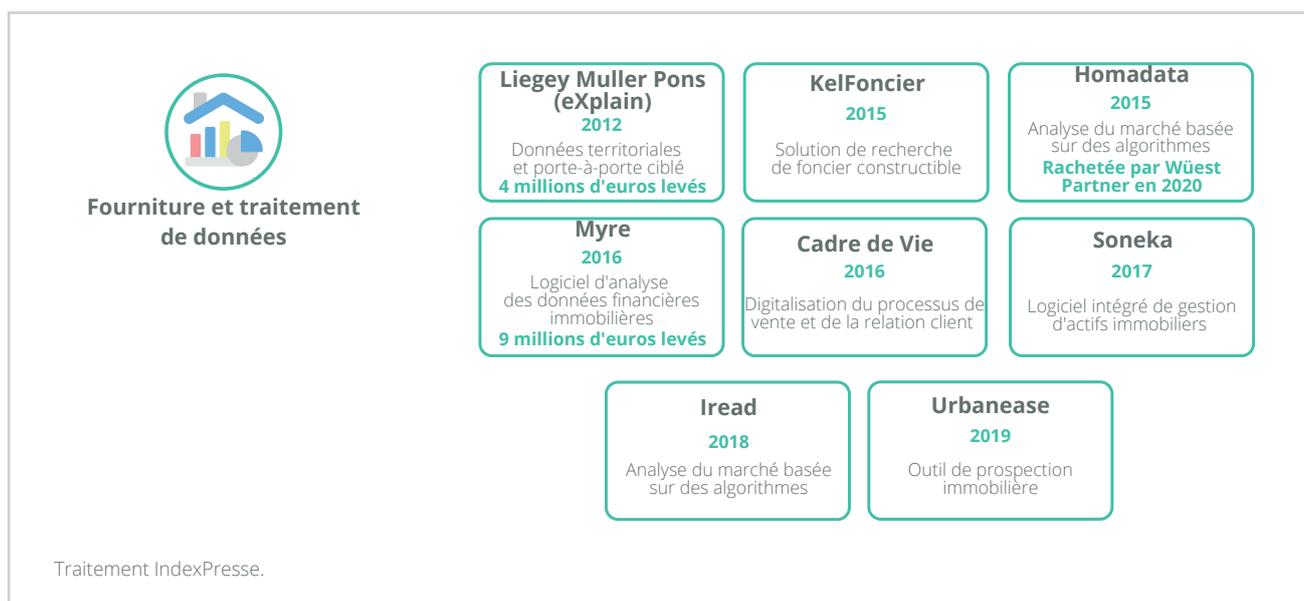
Show You a réalisé une levée de fonds de 1,2 million d'euros fin 2019 afin de renforcer son développement. L'opération a été effectuée auprès de la banque Crédit Agricole et des fonds d'investissement Kreaxi et Holnest. Elle a par ailleurs remporté un prix aux Victoires de l'Innovation digitale, également en 2019. Deux ans plus tard, Show You a noué un partenariat avec le spécialiste du management des travaux Kaliti. L'objectif est de fournir une solution complète assurant un suivi sur l'ensemble du projet de TMA. Les données générées sur Show You sont ainsi transférées automatiquement sur le logiciel Kaliti, tandis que la fluidité de passage entre les deux interfaces constitue un élément clé pour l'amélioration de la satisfaction client.

En 2021, l'entreprise souhaitait se développer à l'étranger en ciblant plus particulièrement l'Espagne et le Benelux.

FOURNIR ET EXPLOITER LA DONNÉE IMMOBILIÈRE : UN POTENTIEL MAJEUR

Tendance multisectorielle, l'essor considérable du traitement et de l'analyse de la donnée s'étend également au domaine de l'immobilier. Des informations jusque là **peu utilisées**, produites de manière éparse, **non structurées**, rédigées de façon manuscrite et donc **peu standardisée**, prennent ainsi une valeur significative. Des acteurs se positionnent alors pour permettre **un accès plus simple à ces données** et profiter des politiques publiques œuvrant en ce sens. Rassembler des

informations diverses pour les mettre en perspective ou encore les exploiter afin d'offrir des analyses précises sur le marché représentent aussi **de nouveaux services émergents** dans ce contexte. La collecte de données permet également d'**entraîner et de renforcer les algorithmes**, améliorant les solutions technologiques. Leurs domaines d'application se montrent variés, des questions financières (prix, loyers...) à la relation client ou à la prospection foncière.



Proposer une palette de données complète et centralisée : le cas de Homadata

Cette société, fondée en 2015 sous le nom de Bon de Visite, s'est spécialisée dans le rassemblement et la fourniture de données liées à l'environnement du domaine de l'immobilier. Ces informations géographiques, économiques ou démographiques viennent apporter des indications sur le marché aux professionnels, cible spécifique de l'entreprise. Ces derniers peuvent ainsi mieux gérer les négociations lors des transactions, évaluer avec précision leurs investissements et optimiser leur fiscalité.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Miser sur une solution versatile avec la centralisation des données**

Au lieu de se spécialiser sur une problématique particulière, telle que l'évolution des loyers ou de la structure des profils de clientèle, Homadata a développé une plateforme de données capable de fournir des statistiques sur des thématiques variées. "Notre valeur ajoutée est que notre plateforme de données consolide l'ensemble des données géolocalisées en France qui peuvent aller de la composition des populations résidentes ou de travailleurs jusqu'à la qualité du sol et les risques chimiques", expliquait le fondateur, John-Guy Park, au site *Immo-Matin*. La société peut ainsi apporter des solutions standardisées ou sur-mesure à de nombreux acteurs, s'adaptant rapidement à leurs besoins spécifiques. "Ce positionnement horizontal nous permet non seulement d'adresser tout type de clients et de répondre à tout type de besoins, mais aussi de développer des solutions avec des temps de commercialisation très courts", confirmait le dirigeant.

- **Adopter une approche internationale**

L'entreprise portait à l'origine un nom français, Bon de Visite. Elle a souhaité le modifier en 2020 afin d'arborer une dénomination plus anglo-saxonne, mieux à même de favoriser un succès commercial à l'étranger. John-Guy Park soulignait alors que la société décrochait de plus

en plus de clients hors de France, et devait donc accélérer dans la voie de l'internationalisation. Il avançait également une autre justification : "faire ressortir la connotation de données appliquées à l'immobilier et mieux refléter notre modèle économique qui est exclusivement BtoB."

- **S'appuyer sur un acteur plus important**

À l'été 2020, la société Homadata a été rachetée et intégrée en tant que filiale autonome par le groupe Wüest Partner, spécialiste du conseil et des solutions numériques pour l'immobilier. Outre la Suisse et la France, le groupe est présent également en Allemagne et au Portugal. Cette implantation doit permettre à Homadata de mieux diffuser ses solutions.

Homadata avait déjà collaboré avec Wüest Partner dans le développement d'un outil d'estimation de prix de biens immobiliers. Baptisé Voisines et commercialisé en SaaS, le système est basé sur le machine learning afin de renforcer toujours plus la précision des estimations réalisées. "L'utilisateur final est incité à renseigner les caractéristiques de son bien et diverses informations personnelles avant d'accéder aux résultats ; cela permet de faciliter la génération de nouveaux contacts, notamment des leads de propriétaires vendeurs", précise la directrice France de Homadata, Élise Decourval. D'autres informations sont également fournies pour comparer le prix du bien, notamment des transactions et des annonces.

La donnée au service de la gestion des actifs immobiliers : le cas de Myre

La société Myre (*My real estate*) propose un logiciel rassemblant de nombreuses données financières permettant une gestion plus informée des parcs immobiliers. Lancée en 2016, elle collecte et centralise les données, qui sont ensuite traitées et analysées afin de couvrir tant les questions financières que juridiques et d'identifier la performances des actifs de chaque portefeuille. Outre l'amélioration du suivi et des prévisions, l'entreprise met en avant la simplification des démarches, l'outil évitant l'usage d'une multitude de logiciels ne transférant pas les données entre eux.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

• Proposer un accès facilité aux données

Composée d'un ensemble d'applications dédiées à la gestion des immeubles, la solution Myre est commercialisée sous forme d'abonnement (SaaS). Elle présente l'avantage d'offrir des tableaux de bords centralisant les informations relatives aux biens immobiliers, comme l'expliquait à *Immo-Matin* Bruno Loton, responsable design, expérience utilisateur et communication : "avant Myre, toutes les données de l'immeuble (opérationnelles ou financières) étaient éparpillées entre les différents métiers. L'asset manager pouvait ainsi mettre des jours à réunir l'ensemble des informations. Or, depuis que la plateforme existe, toutes ces données sont accessibles en temps réel." La société met également en avant le fait qu'une partie de ses clients n'a pas encore finalisé sa transformation numérique. Cette dernière voit donc dans la solution Myre une manière plus aisée d'opérer ces changements. Elle compte parmi ses clients des acteurs tels que B&C France, Northwood Investors International et sa filiale Vitura ou encore Catalyst Capital. Outre les foncières, Myre s'adresse aussi aux gestionnaires de patrimoine pour compte de tiers. En 2021, elle gérait plus de 1 000 actifs pour une surface supérieure à 4 000 000 m². Le gain de temps conféré par sa solution serait compris entre 20 % et 50 % d'après les estimations de l'entreprise.

• Un positionnement hybride et flexible

Myre s'insère dans deux écosystèmes d'entreprise distincts, se présentant à la fois comme une PropTech et comme une FinTech (start-up de la finance). Ce double positionnement peut constituer un atout pour développer l'activité ou nouer d'éventuels partenariats. La société se montre également flexible dans la gestion des projets en s'adaptant aux besoins spécifiques des clients. Bruno Loton soulignait ce dernier aspect dans *Immo-Matin* : "Nos équipes les accompagnent pour les aider à structurer leurs projets. Avec eux, ils priorisent et construisent le développement des fonctionnalités requises".

• Accélérer le développement grâce à des levées de fonds

Myre a effectué plusieurs opérations de financement pour soutenir sa croissance. Une première, pour un montant d'un million d'euros, a été menée en 2017 auprès de business angels. La suivante, à hauteur de deux millions d'euros, a été réalisée en 2019 avec l'appui des fonds Naxicap Partners et Keys Asset Management. Deux ans plus tard, la société a poursuivi dans cette voie avec 7 millions d'euros levés auprès notamment du gestionnaire d'actifs NewAlpha. Les investisseurs historiques ont également participé au tour de table.

Une base de données variées pour la prospection immobilière : le cas d'Urbanease

Créée en 2019, Urbanease a développé un outil regroupant de considérables volumes de données liées au marché immobilier : biens mis en vente, permis de construire, terrains intéressants pour des projets ou détenus par des acteurs en difficulté et donc potentiellement mis en vente dans des délais proches... Basée sur une visualisation spatiale, la solution ajoute les informations par un système de plages de couleurs permettant d'identifier facilement les critères recherchés. Accessible également sur smartphone, elle se veut simple d'utilisation.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Fournir toutes les données au sein d'un outil unique**

La solution d'Urbanease offre l'accès à une grande variété de données, des cadastres aux permis de construire en passant par les plans locaux d'urbanisme (PLU), les risques géographiques (inondations, séismes, bruit...) ou encore la fiscalité par zones. Des informations sur les personnes morales propriétaires de biens immobiliers sont également disponibles via l'outil. Ces données peuvent permettre aux promoteurs immobiliers ou un constructeur de maisons individuelles d'optimiser sa prospection et de gagner du temps sur la gestion de ses dossiers. L'entreprise s'adresse également aux agents immobiliers, aux architectes et aux marchands de bien, qui peuvent tous bénéficier d'une meilleure connaissance de leur environnement professionnel grâce à la donnée.

Urbanease a par ailleurs développé deux autres outils en lien avec le marché immobilier : Prospec'Immo, une solution de prospection et veille de marché automatisée, et Mon Cadastre, base de données en ligne permettant d'accéder aux informations cadastrales de n'importe quelle commune française.

- **Plusieurs formules d'abonnement pour s'adapter aux différents clients**

Urbanease commercialise sa solution de prospection éponyme en SaaS, et propose donc des formules d'abonnement à ces clients. Chacune d'elles fait varier le nombre d'utilisateurs et de communes couvertes. Celle dédiée aux indépendants permet ainsi l'accès à cinq communes pour un tarif de 29 euros hors taxes par mois, tandis que l'offre destinée aux agences est facturée 59 euros HT, là aussi sur une base mensuelle. Cinq utilisateurs peuvent accéder aux données de 10 communes. Quant aux promoteurs et constructeurs, les tarifs sont variables et établis sur demande, en fonction des acteurs et des projets. Urbanease leur propose des prix dégressifs selon le nombre de communes ou départements couverts. L'entreprise a su convaincre de nombreux clients comme Aquipierre, Seixo Habitat, Nestenn, Pichet, Orpi, Robert Alday ou encore Arkadea.

Début 2022, Urbanease a notamment signé avec le constructeur Maisons Pierre et le réseau d'agences Harmony Immo France. En fin d'année 2021, elle avait décroché un contrat avec Keller Williams France.

Faire accepter les projets d'urbanisme par la population locale : le cas d'EXplain (Liegey Muller Pons)

Cette société, fondée en 2012, se démarque de la plupart des PropTech. Elle s'est d'abord développée dans le domaine des campagnes électorales, les fondateurs ayant participé à celle de Barack Obama aux États-Unis avant de démarrer leur projet en France. Leur solution, couplant analyse de données et porte-à-porte ciblé, a été utilisée dans plusieurs campagnes présidentielles françaises afin de convaincre des électeurs grâce à une connaissance plus précise de leurs attentes. EXplain s'est par la suite tournée vers les acteurs de la promotion immobilière souhaitant mieux connaître les opinions locales concernant leurs projets.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Une base de données sur l'information locale**

La société Liegey Muller Pons (du nom des trois fondateurs), qui commercialise sa solution sous la marque eXplain, propose deux offres destinées aux promoteurs immobiliers ainsi qu'aux installateurs d'énergies renouvelables. La première, Goodwill, constitue une base de données locales, comportant un grand nombre de documents administratifs (bulletins et arrêtés municipaux, compte-rendus de séances de délibérations...) ainsi que des articles de la presse quotidienne régionale (PQR). Ces informations peuvent permettre d'éclairer les clients sur un contexte local et sur la façon dont les acteurs et la population sont susceptibles de percevoir les projets immobiliers. Même les plus petites communes sont couvertes par la base de données, offrant un accès à des informations peu relayées par d'autres canaux (presse nationale, sites Internet...). Les promoteurs peuvent alors identifier les points de blocage éventuels et les soutiens potentiels qu'ils pourraient recevoir. Une section spécifique s'avère dédiée aux élus et à leurs prises de position.

- **Du porte-à-porte pour créer du lien avec la population**

EXplain propose un ciblage minutieux des différents publics composant une population donnée. Une campagne de porte-à-porte personnalisée peut ensuite être mise en place, permettant d'échanger avec les habitants en connaissant leurs préoccupations et les enjeux locaux. Cette approche vise à renforcer le soutien au projet immobilier parmi les riverains et l'opinion publique locale et à instaurer une forme de concertation. La population est ainsi consultée à toutes les étapes du projet, de l'étude de faisabilité à la période de construction. La société met en avant l'intérêt de cette préparation et de ce suivi pour les promoteurs, qui peuvent permettre d'éviter une opposition et une mauvaise publicité.

- **Rassembler des financements pour accélérer son développement**

L'entreprise a réalisé une levée de fonds de 4 millions d'euros en 2017 auprès notamment des fonds Kima Ventures et Odyssey Investment Partners.

DES SOLUTIONS POUR FACILITER LES TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES

“Simplifier les transactions immobilières, **les rendre moins coûteuses tout en les sécurisant**, c’est l’objectif des nouveaux acteurs de l’immobilier 2.0”, indique *Les Échos*. Les PropTechs cherchent à accélérer les processus d’achat et de vente, élargir les options de recherche de biens, faciliter les démarches pour les entités impliquées, conseiller ces dernières, et réduire les coûts des opérations immobilières, notamment grâce à l’utilisation de nouveaux outils numériques.

Une nouvelle génération d’agences voit ainsi le jour. Majoritairement dématérialisées, elles promettent de **dépoussiérer l’immobilier et d’améliorer la qualité de service**. “À l’occasion de l’achat de mon appartement, à Paris, j’ai trouvé les agents immobiliers peu disponibles, imprécis, et leur service médiocre pour un coût exorbitant, un pourcentage du prix de vente sans rapport avec le travail fourni, et j’en ai conclu qu’il y avait des progrès à faire et une place à prendre”, raconte au *Monde* Stanislas de Dichenin, cofondateur de la néoagence Hosman. Le marché grandit au fil des ans : **certaines start-up se spécialisent dans des segments précis**, comme Koliving dans la location immobilière en ligne ou GESTIA Solidaire dans l’immobilier responsable ; **d’autres se rapprochent de grands groupes** à l’image de Liberkeys, rachetée en juin 2022 par Crédit Mutuel Arkéa.

En parallèle, **les iBuyers poursuivent leur percée**. Ces PropTechs misent sur un processus rapide

d’achat et de vente, conclu en quelques jours. Aux États-Unis, les entreprises optant pour cette approche occupaient 2 % du marché en 2021, soit dix fois plus qu’en 2018. “Je ne sais pas s’il faudra douze mois ou dix ans, mais j’ai la conviction que cette offre va se démocratiser : **elle facilite la vie du vendeur, répond aux attentes des générations montantes et converge avec notre modèle**”, estimait en 2019 Olivier Colcombet, président du groupe d’immobilier DigitRE, qui a lancé sa filiale Dili, dédiée à cette activité, en 2018.

Enfin, **une multitude de services annexes, portés par des PropTechs pouvant déjà compter plusieurs années d’expérience, se développe**. Depuis l’agrégation des annonces parues sur le web jusqu’à l’accompagnement personnalisé des acheteurs, en passant par l’intermédiation entre professionnels de l’immobilier et particuliers en recherche, ces offres visent toutes les étapes d’une transaction immobilière.

La dynamique est entretenue par **des levées de fonds de plus en plus élevées**, qui se chiffrent désormais régulièrement à plusieurs dizaines de millions d’euros. Derrière le réseau digital de mandataires IAD, qui a collecté 300 millions d’euros en février 2021, le portail d’annonces immobilières Bien’Ici annonçait un apport de capital de 23 millions d’euros le même mois. Un an plus tôt, *iBuyer* Homeloop avait lui levé 20 millions d’euros, avant que son concurrent Zefir n’en fasse de même début 2022.

20 %

La proportion de Français connaissant les *iBuyers*.

Source : *Meilleurs Agents*, 2020.

DES SOLUTIONS POUR FACILITER LES TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES



Agences et réseaux nouvelle génération

IAD 2008 Réseau numérique de mandataires immobiliers Plus de 300 millions d'euros levés	Sextant Properties 2010 Agence immobilière en ligne, représentée localement par un réseau indépendant 6 millions d'euros levés	Proprio 2016 Agence immobilière en ligne 25 millions d'euros levés
Welmo 2016 Agence immobilière en ligne 2,5 millions d'euros levés	Hosman (Vesta Home) 2017 Agence immobilière en ligne 7,5 millions d'euros levés	Liberkeys (Crédit Mutuel Arkéa) 2017 Agence immobilière en ligne 5 millions d'euros levés
Stoneo 2017 Agence immobilière à commission réduite	Weloge (IMM Shop) 2017 Agence immobilière en ligne	Imop 2018 Agence immobilière en ligne Montant levé non communiqué
Koliving 2018 Agence immobilière en ligne centrée sur la location 4 millions d'euros levés	Les Agences de Papa 2019 Agence immobilière en ligne 11,3 millions d'euros levés	Snapkey 2019 Plateforme d'achat/vente d'immobilier d'entreprise 800 000 euros levés
GESTIA Solidaire 2020 Agence immobilière centrée sur l'immobilier responsable	Prelo 2021 Agence immobilière en ligne centrée sur l'achat collectif de résidences secondaires 14,75 millions d'euros levés	



Aide, conseil et intermédiation à la recherche et à l'achat/vente

Ma Petite Agence (AK Associés) 2007 Conseil et coaching aux particuliers vendeurs	Mon Chasseur Immo (Netac) 2012 Recherche immobilière et services connexes 14,5 millions d'euros levés	Ikimo9 2014 Comparateur immobilier en ligne 1,72 million d'euros levés
Immodvisor 2014 Recueil d'avis sur les professionnels immobiliers et mise en relation avec les clients	Where You Love (Knock) 2017 Aide à la recherche immobilière 1,2 millions d'euros levés	A-VEFA 2019 Accompagnement lors de l'achat d'un bien immobilier neuf sur plan
CommFix 2019 Mise en relation entre propriétaires et professionnels de l'immobilier	Kokoon 2019 Aide à la recherche d'une location	Meilleur Mandat 2020 Mise en relation entre vendeurs et agences immobilières
Nomad Homes 2020 Aide dans la recherche et l'achat de biens immobiliers 17 millions d'euros levés	Wide 2020 Collecte et diffusion d'offres d'immobilier d'entreprise aux intermédiaires	

DES SOLUTIONS POUR FACILITER LES TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES



Annonces immobilières

Bien'ici

2005

Portail d'annonces immobilières

33 millions d'euros levés

Folhomee

2017

Agrégateur d'annonces immobilières

Getkey

2018

Agrégateur d'annonces immobilières provenant d'agences mandatées

240 000 euros levés

Jinka (Babel France)

2018

Agrégateur d'annonces immobilières

1,5 million d'euros levés

Tree Digital Factory

2019

Agrégateur d'annonces immobilières

Melo.io

2020

Agrégateur d'annonces immobilières



iBuyers (vente/achat rapide)

Vendez votre maison (In Vestiss France)

2007

Achat rapide de biens immobiliers et revente

Homeloop

2016

Achat rapide de biens immobiliers et revente

21 millions d'euros levés

Appartement Cash

2017

Achat rapide de biens immobiliers

Dili (DigitRE)

2018

Achat rapide de biens immobiliers

Zefir (Vesta)

2019

Achat rapide de biens immobiliers et revente

24 millions d'euros levés



Vente aux enchères

Traitement IndexPressé.

Kadran (EP)

2007

Enchères immobilières en ligne

36 heures immo

2019

Enchères immobilières en ligne

Enchères Immo

2019

Enchères immobilières en ligne

800 000 euros levés

La première licorne française au sein de la PropTech : le cas de IAD

En levant 300 millions d'euros en février 2021 auprès du fonds américain Insight Partners, IAD est devenue la première PropTech française à atteindre le statut de licorne – sa valorisation dépasse un milliard de dollars. Fondé en 2008, le réseau a dépassé les 400 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2021 et représente 4 % des compromis de vente signés dans l'Hexagone. Il compte doubler cette part d'ici 2026 afin de rivaliser un peu plus avec les agences traditionnelles et de ne pas se laisser doubler par la concurrence étrangère qui s'installe en France, notamment eXp, un groupe américain arrivé en 2020 et prônant un modèle similaire à IAD.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **S'appuyer sur des agents indépendants et une absence d'établissements physiques**

IAD fonctionne sans agences physiques et avec peu de salariés : ses vendeurs immobiliers sont des mandataires indépendants travaillant sur des logiciels communs. Le réseau en compte 14 000, dont 12 500 dans l'Hexagone, des chiffres qui ont quintuplé entre 2016 et 2021. Selon le groupe, cette force de vente est la plus importante du marché sur le segment résidentiel. Ce fonctionnement lui offre un maillage serré du territoire, tout en réduisant ses frais fixes (pas de loyers d'agences, moins de cotisations salariales, etc.).

- **Accélérer sur la digitalisation des process et les outils numériques**

Pour attirer puis fidéliser les mandataires, IAD s'appuie sur des solutions modernes. "Nous investissons beaucoup dans la gestion des données, l'intelligence artificielle, l'apprentissage statique... Cette dimension technologique est aujourd'hui au cœur de la bataille de l'immobilier", assure Clément Delpirou, directeur général de l'entreprise. La levée de fonds réalisée auprès d'Insight Partners, spécialisé dans les solutions technologiques et les logiciels, doit également permettre de creuser un peu plus l'écart vis-à-vis

de ses concurrents sur ce point. IAD réalise aussi des partenariats allant dans ce sens : en mai 2022, il s'est associé avec la PropTech française Ikimo9 afin que les mandataires puissent bénéficier d'un nouveau comparateur de logements neufs, une catégorie sur laquelle IAD affiche de fortes ambitions.

- **Homogénéiser les solutions informatiques pour optimiser le développement international**

La digitalisation s'impose également comme un levier de productivité majeur à l'international. Pour développer ses filiales étrangères et anticiper son lancement sur de nouveaux marchés, IAD a déployé en 2021 un programme de transformation nommé Hermes 21. Celui-ci vise à harmoniser les systèmes d'information de chaque pays, à fluidifier la production d'informations financières, et à accélérer et fiabiliser la transmission de données grâce à un ERP (progiciel de gestion intégré) commun. "C'est un changement de paradigme à tous les niveaux, depuis la qualité de la data intégrée dans l'outil jusqu'au processus de clôture", estime Agnès Elenda, responsable de la comptabilité, de la trésorerie et de la consolidation. Déjà présente en Espagne, au Portugal, en Italie, en Allemagne et au Mexique, IAD vise à terme une implantation dans d'autres pays, notamment sur le continent américain.

Rejoindre un grand groupe pour poursuivre son développement : le cas de Liberkeys

Après avoir récolté 1 million d'euros en 2018 puis 4 millions en 2019, l'agence immobilière en ligne Liberkeys a franchi une nouvelle étape en juin 2022 en rejoignant le groupe bancaire Crédit Mutuel Arkéa, devenu son actionnaire majoritaire. Cette opération démontre l'intérêt porté aux PropTechs par des acteurs traditionnels, tout en permettant à Liberkeys de changer de dimension. La start-up aux 120 salariés affiche de hautes ambitions et vise la rentabilité en 2023.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

• Opter pour une commission fixe

Comme la majorité des néoagences, Liberkeys fonctionne avec une commission fixe, établie à 6 500 euros, sur les ventes immobilières réalisées. D'après le média spécialisé dans les start-up *Maddyness*, ce montant s'avère trois à quatre fois moins élevé qu'en agence traditionnelle, où la commission prend la forme d'un pourcentage sur le prix de vente du bien, et se révèle donc très variable. Liberkeys peut ainsi séduire les clients grâce à ce coût réduit, même si un tel système "nécessite un rythme de ventes élevé", note *Les Échos*. En 2021, la société concluait cinq opérations par jour.

• S'adosser à un grand groupe pour bénéficier de moyens de financement conséquents

"Quand on est sur un marché BtoC comme le nôtre, très concurrentiel, nous avons un besoin en fonds de roulement très conséquent. Pour la croissance de Liberkeys, il faut beaucoup de cash et soit on lève des fonds, soit on s'inscrit dans un écosystème vaste comme celui de Arkéa", explique Thomas Venturini, cofondateur de la PropTech. En rejoignant un plus grand groupe, Liberkeys peut financer plus sereinement son développement, mais également s'appuyer sur une nouvelle clientèle pour distribuer son offre et imaginer des synergies inédites avec les produits de son actionnaire. Les dépenses marketing, indispensables pour se faire une place sur ce marché très prisé, devraient également augmenter.

• Être à la pointe de la technologie

Les nouvelles solutions digitales se placent au centre de la stratégie de Liberkeys. "Nous avons voulu réconcilier deux mondes : l'accompagnement haut de gamme d'un expert immobilier avec le coût et la transparence de la vente en direct, et ce grâce à la technologie et la digitalisation de la transaction immobilière", indique Thomas Venturini. La moitié des investissements de la start-up sont dédiés à ce progrès technologique, visant notamment à supprimer les tâches chronophages et répétitives du parcours client, tant pour les agents que pour leur clientèle. L'arrivée au capital de Crédit Mutuel Arkéa doit aussi permettre de booster ces investissements.

• Ne pas se limiter à la vente immobilière

Derrière les transactions immobilières, Liberkeys veut aussi mettre en place une offre de prestations et de solutions technologiques pour dégager davantage de revenus et devenir incontournable dans le milieu. "Notre fusée comporte trois étages : la vente classique, au prix fixe de 6 500 euros par transaction conclue, l'ouverture de nos outils technologiques à d'autres professionnels et une offre de services complémentaires", détaille Thomas Venturini. Son logiciel Dôme, lancé en 2021 et dont la commercialisation débutera pleinement en 2023, s'adresse par exemple aux agents immobiliers, indépendants ou membres d'un réseau. Il permet de numériser les différentes étapes d'une transaction et de les centraliser sur une seule application. "Si on veut aider le consommateur, il faut aussi aider les agents à adopter d'autres pratiques", souligne Thomas Venturini.

Un chasseur immobilier centré sur la recherche en location : le cas de Kokoon

Née en 2019, la société Kokoon propose un service personnalisé de chasse immobilière dédiée à la location. Les clients paient un forfait unique de 1 680 euros pour une prestation allant de la constitution du dossier à la signature du bail. Un an et demi après son lancement, la start-up avait dépassé le million d'euros de chiffre d'affaires, avait bouclé 800 missions et comptait plus de 130 chasseurs dans ses rangs. Kokoon étend désormais son maillage géographique pour être présente dans un nombre croissant de grandes villes françaises.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Se concentrer sur la location pour apparaître comme des partenaires des agences**

En se focalisant sur la recherche immobilière sans avoir de bien en gestion, Kokoon ne concurrence pas les agences immobilières traditionnelles. La société s'impose même comme un partenaire idéal, comme l'explique *Ouest-France* : "Une chasse le plus souvent menée en lien avec des agences, sans doute pas fâchées de confier une tâche très chronophage et relativement peu lucrative par rapport à la vente". Certaines d'entre elles transmettent même à Kokoon des listes de biens amenés à être référencés prochainement, pour que les chasseurs en aient connaissance plus tôt. "On travaille main dans la main avec les agences", insiste Karl Rio, responsable des partenariats de la PropTech.

- **Cibler les entreprises en quête de services pour leurs salariés**

En plus des particuliers, Kokoon travaille aussi pour des sociétés souhaitant aider leurs employés à se loger. "Pour fidéliser leurs salariés, les entreprises doivent leur apporter des services. [...] Concrètement, nous nous rapprochons d'elles et leur proposons, pour leurs salariés, un service à la carte qui leur permet de dénicher un logement", explique Lénaïc Boucher, cofondateur

de la start-up. Kokoon a ainsi déjà œuvré pour Google ou BNP Paribas. Elle tend également à élargir son offre aux travailleurs indépendants et aux entrepreneurs.

- **Former les chasseurs et valoriser des valeurs précises**

Les "kokooners", chasseurs immobiliers de Kokoon, reçoivent une formation au sein de la Kokoon Academy. Celle-ci vise notamment à leur inculquer trois valeurs pour que la relation client se déroule correctement : la pugnacité, l'empathie et l'humour. Lors de la recherche, les chasseurs sont également incités à multiplier les contacts avec leurs clients afin de bien les cerner, de les tenir informés de chaque évolution du dossier et d'instaurer une relation unique, parfois manquante dans les agences classiques. "Il y a une vraie complicité avec nos clients", défend Lénaïc Boucher.

- **Élargir son territoire selon la demande**

Après avoir commencé son activité à Paris, Kokoon s'est étendue à Bordeaux, Lyon puis une quinzaine d'autres villes françaises, selon l'amplitude de la demande. La crise de Covid-19, qui a modifié les attentes des Français en matière de logement, a également incité Kokoon à chercher davantage de biens en périphérie des villes et en zone rurale.

Démocratiser la vente rapide en France : le cas de Homeloop

Homeloop est l'un des nouveaux *iBuyers* français, reprenant le concept de vente immobilière express apparu aux États-Unis en 2014. La start-up tricolore, active depuis 2016, promet à ses clients un compromis de vente en seulement sept jours. En contrepartie, le prix d'achat est décoté de 8 à 10 % par rapport aux tarifs du marché. Homeloop peut ensuite effectuer quelques travaux légers si nécessaire, puis replace le bien immobilier en vente. Présente en 2022 à Paris, Nantes, Lyon, Lille et en Île-de-France, la jeune entreprise ambitionne une expansion rapide pour se positionner sur l'ensemble des métropoles du pays d'ici la fin 2023.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Des offres disruptives pour clients pressés**

Avec ses prix bas, Homeloop ne vise pas l'ensemble des vendeurs, mais seulement ceux cherchant à se séparer rapidement de leurs biens. L'entreprise cible donc une clientèle au besoin spécifique. "Une grande majorité de nos vendeurs ont des projets d'achat, ils n'accepteraient jamais une proposition aussi basse. [...] Notre objectif est de rendre un service à nos clients, de proposer une solution alternative pour ceux qui le souhaitent et surtout de rendre accessible cette alternative", détaille Aurélien Gouttefarde, CEO de Homeloop. Depuis 2021, la start-up propose également un service de courtage en prêts immobiliers prônant la rapidité et la simplicité, afin d'accompagner certains clients dans leur nouvelle recherche immobilière après la vente de leur bien.

- **Combiner intelligence artificielle et expertise humaine**

Pour opérer rapidement sans perdre en qualité, Homeloop commence par recourir à un algorithme conçu en interne, estimant le prix d'un bien grâce à un ensemble de données (emplacement, caractéristiques, prix aux alentours, etc.) mis à jour tous les mois. Un expert visite ensuite le

bien pour perfectionner la première évaluation. "Nous sommes obligés d'avoir un œil humain. L'estimation 100 % en ligne est utopique", affirme Aurélien Gouttefarde.

- **Tendre vers un process 100 % digitalisé**

Si l'expertise humaine demeure nécessaire, elle peut cependant être effectuée à distance afin de gagner du temps. Depuis la crise de Covid-19 et les épisodes de confinement, Homeloop a déployé un tutoriel vidéo pour que les propriétaires filment leur bien et envoient le résultat à l'expert. Les actes notariés peuvent également être signés numériquement "Les technologies sont prêtes pour permettre la fluidité du marché immobilier", assure Aurélien Gouttefarde.

- **S'associer pour toucher un public plus large**

À l'automne 2021, Homeloop a débuté une collaboration avec Liberkeys afin que son offre de vente rapide soit proposée aux clients de la néoagence. Apparaissant sous le nom Krono, cette proposition permet à Homeloop de traiter davantage de projets. "Ce partenariat reste inédit en France puisque l'on a affaire à une coopération entre d'un côté une agence hybride et de l'autre un *ibuyer*", souligne le site spécialisé *Immobilier 2.0*.

LEVER LES FREINS FINANCIERS À L'ACHAT OU À LA LOCATION

L'aspect financier d'un projet immobilier demeure un obstacle majeur pour de nombreux Français. En 2022, selon l'enquête menée par le courtier Artémis et l'institut OpinionWay, **43 % des non-proprétaires considéraient le prix des biens comme le frein le plus important face à leur volonté d'achat**, et 30 % citaient leur niveau d'apport personnel insuffisant. Par ailleurs, 77 % des interrogés avaient conscience de la hausse des taux d'intérêt, qui complique un peu plus l'obtention d'un crédit.

Face à cette situation, les start-up de la PropTech proposent leurs solutions. Le courtage en ligne se répand peu à peu, porté par de jeunes pousses proposant **un accompagnement et des outils personnalisés (simulateur, application de suivi, etc.) pour trouver le prêt le plus avantageux**. Dans le même temps, de nouvelles méthodes de financement apparaissent afin d'apporter davantage de liquidités aux acheteurs, par exemple via le rachat d'une partie d'un bien par un acteur tiers.

Cette volonté de faire disparaître les freins financiers se retrouve aussi dans la location. En 2019, 163 000 litiges entre bailleurs et locataires avaient été soumis aux tribunaux français. Ils représentaient ainsi 1,3 % des baux en cours sur le territoire. 93 % de ces litiges concernaient des loyers impayés. Pour lutter contre ce problème, des start-up émergent pour **prendre en charge le rôle de garant ou la caution initiale**. Le locataire transmet ses informations et, si la société accepte son dossier, celle-ci se transforme alors en **intermédiaire de confiance vis-à-vis du propriétaire**, assurant que le loyer sera payé ou la caution versée. En échange, le locataire vers une commission à la start-up tous les mois, représentant généralement entre 3 et 4 % du montant de son loyer.

Ces entreprises s'adressent principalement **aux locataires ne répondant pas aux critères**

classiques recherchés par les agences, comme les personnes en CDD, indépendantes ou étudiantes, mais capables de faire preuve de rigueur budgétaire pour verser leur loyer sans faute tous les mois. "Tous les patrons de ces start-up l'avouent : ils cherchent avant tout à **capter les jeunes actifs ou les étudiants qui ont un job**", note *Le Parisien*. La jeune pousse Cautioneo souligne cependant que 50 % de ses clients sont des salariés en CDI "dans des zones urbaines où la concurrence entre locataires est très forte. Ils n'ont pas de garant ou n'ont pas envie de faire appel à leur parent, car ils ont une quarantaine d'années".

Certaines associations, comme l'Union nationale des comités locaux pour le logement autonome des jeunes, pointent du doigt ces nouvelles pratiques, arguant qu'elles se développent grâce à la situation tendue du marché immobilier et aux déséquilibres entre propriétaires et locataires. Mais **la demande est bien réelle et le secteur prend de l'ampleur**. Les fonds levés augmentent et le début d'un mouvement de concentration semble apparaître. En mars 2022, l'AssurTech Luko a racheté Unkle, spécialiste de la garantie des loyers impayés, qui enregistre 200 000 euros de revenus mensuels récurrents. Deux mois plus tard, le courtier Odealim devenait l'actionnaire majoritaire de Cautioneo en reprenant 65 % de son capital. "Odealim élargit son offre en matière de protection contre les risques d'impayés et renforce ainsi son leadership national sur le marché de la gestion locative. Un rapprochement naturel qui garantit à Cautioneo **un appui précieux pour la poursuite de sa forte croissance**", indiquait alors le site *Fusacq*, spécialiste des fusions-acquisitions.

Les PropTechs de courtage et de garantie immobilière poursuivent donc leur ascension, soutenues par la demande des locataires ou des futurs propriétaires immobiliers, et de plus en plus remarquées par de plus gros acteurs du milieu.

LEVER LES FREINS FINANCIERS À L'ACHAT OU À LA LOCATION



Courtage et prêts immobiliers

Zen'Up (Lifesquare)

2014

Assurance de prêt immobilier
en ligne

Arturo Crédit (Gunlink)

2016

Spécialiste du crédit
et de l'assurance de prêt
immobilier

Credit Advisor 2016

Simulateur de prêts
et courtier immobilier

Monemprunt.com 2016

Courtier en crédit immobilier
en ligne

2,5 millions d'euros levés

Switfi (E-Owner)

2016

Courtier en crédit immobilier
en ligne

Pretto (Finspot)

2017

Courtier en crédit immobilier
en ligne

39,3 millions d'euros levés

Fridaa (Aloha) 2018

Outil d'accompagnement
lors de la souscription
d'un crédit immobilier

1 million d'euros levé

HelloPrêt 2018

Courtier en crédit immobilier
en ligne

4 millions d'euros levés

Solustone 2018

Foncière immobilière
solidaire

240 000 euros levés

Virgil 2018

Apport bancaire lors d'un
achat immobilier en échange
d'une part du capital du bien

5,1 millions d'euros levés

Eliosor 2019

Revente d'une partie
d'un bien immobilier pour
récupérer des liquidités

**Plus d'1 million d'euros
levé**

Bankstore 2020

Courtier en crédit immobilier
en ligne



Garanties et cautions immobilières

Loker (Tipi France)

2016

Assurance contre
les loyers impayés

Garantme 2017

Solutions de garantie
pour la location immobilière

4,9 millions d'euros levés

Cautioneo 2018

Solutions de garantie
pour la location immobilière

350 000 euros levés

Unkle 2018

Solutions de garantie
anti-loyers impayés

11 millions d'euros levés

SmartGarant 2019

Solutions de garantie
pour la location immobilière

1 million d'euros levé

Mila 2020

Assurance contre
les loyers impayés

10 millions d'euros levés

Depozen (Zenrent)

2021

Alternative au dépôt
de garantie grâce
à un produit d'assurance

Traitement IndexPresse.

S'imposer comme référence sur le courtage immobilier en ligne : le cas de Pretto

Cinq ans après sa création en 2017, Pretto revendique le statut de leader français du courtage en ligne, avec un milliard d'euros de crédits générés par an. La start-up veut s'affirmer comme un poids lourd sur ce secteur en pleine croissance, qui affiche une forte marge de progression : seuls 40 % des crédits signés dans l'Hexagone ont fait l'objet d'une intermédiation par un courtier, contre 80 % au Royaume-Uni, selon l'Association des courtiers immobiliers. Au fil des années, Pretto tend également à élargir son activité, proposant désormais du courtage pour l'assurance emprunteur et une application d'agrégation d'annonces immobilières, Pretto Search.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Se différencier grâce au courtage entièrement dématérialisé**

Pretto permet de souscrire un crédit immobilier uniquement en ligne. "Une gageure pour un secteur où la plupart des prêts passent encore par un rendez-vous physique avec le banquier, tant il s'agit d'un événement important dans la vie des ménages", souligne *Les Échos*. En numérisant entièrement le process, la start-up se démarque des acteurs traditionnels et de ses concurrents moins avancés qu'elle. Selon le journal économique, "seule une part infime de la production de crédits intermédiés passe par un canal numérique", même chez les leaders du segment, Cafpi et Meilleurtaux, encore largement dépendants de leur réseau d'affiliés et d'agences physiques.

- **Mettre ses outils technologiques à disposition d'autres distributeurs dans une approche BtoB**

Depuis 2022, Pretto déploie sa plateforme Finspot, utilisée en interne, auprès d'autres distributeurs de crédit immobilier (banques, assurances, courtiers indépendants, acteurs de l'immobilier en ligne, etc.), en marque blanche. "Nous faisons partie des rares acteurs à proposer une telle plateforme en Europe", note Renaud Pestre, cofondateur de l'entreprise.

Cette dernière développe ainsi son pôle BtoB et affirme son avance technologique.

- **Être une source d'information et de conseil pour ses clients**

En plus de l'obtention d'un crédit, Pretto propose sur son site web de nombreux articles d'information sur le marché immobilier et l'évolution des taux d'intérêt, ainsi qu'un *ebook* gratuit sur l'achat immobilier. Ces contenus sont librement accessibles et offrent à Pretto une audience supplémentaire. La notoriété du site grandit ainsi naturellement. "L'entreprise instaure ainsi une relation de confiance tout en assumant son rôle d'expert en crédit immobilier", explique *Marketing*.

- **Mener des levées de fonds progressives**

Depuis ses débuts, Pretto a conclu trois levées de fonds : 1,3 million d'euros en 2017, 8 millions d'euros en 2019 puis 30 millions d'euros en 2022. Cette approche graduelle lui permet d'équilibrer hypercroissance et rentabilité, avec un chiffre d'affaires ayant doublé en 2021. La jeune pousse peut également diversifier ses soutiens : les fonds Kernel, Alven et BlackFin Capital, présents lors des premiers tours de table, ont été rejoints par Serena, Eurazeo et Orange Ventures lors de la levée de fonds de 30 millions d'euros.

Proposer une alternative financière pour conclure un achat : le cas de Virgil

Virgil peut être défini comme un *iFunder*, qui a “pour but de déverrouiller la transaction immobilière en proposant rapidement un financement nécessaire pour l'achat d'une nouvelle propriété”, explique le site *Immobilier 2.0*. La PropTech française accompagne les futurs propriétaires en leur fournissant un complément d'apport personnel, dans le cas où ce dernier serait initialement trop faible. Ce système, basé sur le capital immobilier, doit faciliter l'achat et permettre aux clients de sortir du “cercle locatif”.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Offrir une alternative au prêt traditionnel via un complément d'apport**

En apportant un complément d'apport, jusqu'à 100 000 euros et 20 % du prix du bien, Virgil ne soumet pas ses clients à un nouveau prêt : ils n'ont aucune mensualité à rembourser. En revanche, la start-up acquiert le statut de copropriétaire dormant et se rémunère sur le long terme. Lorsque le bien est revendu, Virgil récupère une part du montant de la vente légèrement supérieure à son apport initial. Si le propriétaire ne souhaite pas vendre son bien, alors il rachète la quote-part détenue par Virgil au prix du marché.

- **Viser un public précis : les primo-accédants à la propriété immobilière**

Les services de Virgil s'adressent notamment aux primo-accédants, particulièrement les jeunes. “82 % des 25-34 ans sont bloqués [dans une location] par manque de moyens financiers, faute d'un apport initial suffisant”, constate Keyvan Nilforoushan, cofondateur de la jeune pousse, en s'appuyant sur un sondage d'OpinionWay. Virgil répond également aux besoins de sa clientèle en la suivant tout au long de son opération : “Nous ne nous contentons pas d'être co-investisseurs : nous accompagnons les jeunes actifs dans toutes les démarches de financement de leur projet, grâce aux compétences juridiques et financières complètes que nous réunissons”.

- **Lever des fonds auprès d'acteurs intéressés par l'immobilier résidentiel**

Pour trouver les fonds nécessaires aux apports destinés à ses clients, Virgil convainc des investisseurs souhaitant posséder des placements dans l'immobilier résidentiel sans avoir à gérer les locataires : sociétés de capital, business angels, entrepreneurs... “C'est peut-être ça, le tour de force qu'a réussi Virgil : répondre à deux besoins d'un seul coup, en se positionnant entre les investisseurs et les jeunes actifs qu'ils aimeraient aider”, analyse *Forbes*. Les investisseurs institutionnels constituent l'une des prochaines cibles de la start-up, qui a déjà procédé à deux levées de fonds depuis ses débuts (2,1 millions d'euros en 2019 et 3 millions d'euros en 2021).

- **Collaborer avec les agences immobilières pour recruter de la clientèle**

Pour booster son rythme de transactions et atteindre les 100 opérations mensuelles en 2022. Virgil compte mettre en place plus de partenariats avec les agences immobilières. “Au fil de nos multiples dossiers, nous avons été amenés à travailler avec de nombreux agents immobiliers, qui, tout comme nos clients, ont apprécié notre rôle de ‘facilitateur’ pour accélérer le financement des transactions. Nous aimerions donc travailler en collaboration avec des agences dans une logique gagnante réciproque”, détaille Keyvan Nilforoushan dans le *Journal de l'Agence* en janvier 2022.

Répondre à un problème commun chez les locataires : le cas de Garantme

“Nous remplaçons les parents et nous garantissons les loyers impayés”, résume Thomas Reynaud, cofondateur de Garantme, à propos de l'activité de son entreprise. Née en 2017, la start-up compte devenir à terme le leader de l'assurance dans l'immobilier grâce à son approche centrée sur la caution locative. Cinq ans après son lancement, elle regroupe 80 employés et a levé 4,9 millions d'euros, dont 4 millions en septembre 2020 auprès des fonds Axeleo Capital, New Alpha et du Fonds Ambition Amorçage du Programme d'investissements d'avenir de Bpifrance. Elle pourrait doubler son nombre de lots assurés fin 2022 afin de franchir les 50 000 unités.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

• S'attaquer à un problème récurrent

Les locataires se trouvent souvent confrontés aux refus d'agences immobilières dès qu'ils ne sont pas en CDI ou que leur salaire n'est pas trois fois supérieur au montant de leur loyer. “C'est un scoring désuet”, déplore Thomas Reynaud. Celle-ci propose une autre vision, basée sur l'analyse de critères supplémentaires : épargne du candidat et évolution de cette dernière, revenus provenant de l'étranger, etc. Ainsi, les étudiants étrangers, autoentrepreneurs ou travailleurs indépendants, qui ne répondent pas aux critères traditionnels des agences, peuvent prouver qu'ils ont les capacités de payer leur loyer sans faute. Garantme le certifie et se porte caution pour eux, garantissant dans le même temps les bailleurs et propriétaires contre les loyers impayés.

• Collaborer directement avec d'autres acteurs du marché en mettant ses outils à leur disposition

Pour toucher plus de public, Garantme travaille depuis sa création avec des agences et résidences

immobilières et étudiantes, en leur donnant accès à son algorithme d'analyse des candidats via un API. L'entreprise souhaite dépasser la barre des 3 000 partenaires immobiliers au cours de l'année 2022, puis atteindre les 8 000 à l'horizon 2024.

• Grandir et renforcer son offre grâce à la croissance externe

Afin de renforcer son offre de solutions destinée aux agences immobilières, Garantme a conclu en mai 2022 le rachat de Loumi, une PropTech française spécialisée dans la digitalisation du parcours de mise en location. Ses solutions vont rejoindre l'offre de Garantme et devenir accessibles depuis la plateforme de cette dernière. “Aujourd'hui plus que jamais, les agences immobilières ont un besoin urgent de centralisation, d'uniformisation et d'interconnexion entre leurs outils, mais également de solutions leur permettant de mettre rapidement en location les biens dont elles ont la gestion. Notre rapprochement avec Loumi, et l'intégration de son service innovant à notre plateforme entendent répondre, avec efficacité et pertinence, à ce besoin précis de nos partenaires immobiliers”, détaille Thomas Reynaud.

L'investissement immobilier, un segment porteur pour les jeunes pousses

“Le placement ne cesse de séduire les Français, mais le processus pêche par sa complexité. Résoudre cette barrière, c'est le parti pris de plusieurs jeunes pousses”, écrivent *Les Échos*. À mi-chemin entre la PropTech et la FinTech, mêlant immobilier et gestion d'actifs, de nombreuses start-up déploient leurs solutions pour principalement aider les particuliers à investir dans la pierre. Elles veulent simplifier des opérations jugées compliquées et nécessitant de nombreuses compétences, ce qui peut effrayer des néoinvestisseurs, alors que la demande s'avère pourtant forte : selon une étude menée par la plateforme d'accompagnement Masteos, 87 % des interrogés considèrent l'immobilier comme un placement rentable, sûr et concret.

Ces services clés en main peuvent se focaliser sur une partie du process (recherche de financements, gestion du bien, calcul de rentabilité, conseils et estimations, etc.) ou prendre l'ensemble des opérations en charge. L'organisation des start-up se révèle également changeante : alors que Masteos internalise l'ensemble des tâches en salariant des chasseurs immobiliers, des gestionnaires et des artisans, Bevouac préfère externaliser la majorité du travail, n'effectuant directement que la recherche immobilière. Les sociétés se rémunèrent ensuite en prenant une commission sur le montant des biens vendus ou loués sous leur gestion.

La dynamique paraît bien enclenchée pour le secteur. Sur le seul mois d'avril 2022, trois levées de fonds importantes ont été réalisées par ces start-up : 20 millions d'euros pour Stonal et Bricks.co, et 12 millions d'euros chez Beanstock. Selon Thierry Vignal, fondateur de Masteos, ces start-up représentaient en 2021 environ 5 % de l'activité de l'investissement locatif. Si la majorité du marché reste aux mains des acteurs historiques (Century 21, Nexity, Stéphane Plaza, etc.), “il y a de la place pour tout le monde”, estime le dirigeant.



Investissements immobiliers et gestion d'actifs

Anaxago 2012

Plateforme numérique d'investissement immobilier
2 millions d'euros levés

Fundimmo 2014

Plateforme de crowdfunding immobilier
800 000 euros levés

Horiz.io (Citruce) 2014

Outil de calcul de rendement d'investissements immobiliers et de gestion locative
2,7 millions d'euros levés

Soneka (J2AM Conseil) 2016

Solution intégrée de gestion d'investissements immobiliers

Bevouac 2017

Plateforme numérique d'investissement immobilier locatif

Stonal 2017

Plateforme numérique de gestion des actifs immobiliers
20 millions d'euros levés

Brickmeup (MD Immo Invest) 2018

Conseil et accompagnement en investissement immobilier
800 000 euros levés

Circumeo 2019

Plateforme d'accompagnement dans l'investissement immobilier locatif

Masteos 2019

Conseil et accompagnement en investissement immobilier
56,1 millions d'euros levés

Beanstock 2020

Plateforme numérique d'investissement immobilier
14,5 millions d'euros levés

Bricks.co 2020

Plateforme numérique d'investissement immobilier
20 millions d'euros levés

Brik 2020

Plateforme numérique d'investissement immobilier
1,5 millions d'euros levés

Louve Invest 2020

Conseil et accompagnement en investissement immobilier
2 millions d'euros levés

Traitement IndexPresse.

DE NOUVEAUX OUTILS AU SERVICE DE LA GESTION LOCATIVE

La gestion locative reste une tâche chronophage et peu rémunératrice pour les acteurs de l'immobilier. "En France, trois agences immobilières sur quatre refusent de prendre en charge la gestion locative des biens", indique le média spécialisé *J'aime les startups*. Seuls 30 % des biens se retrouvent donc gérés par des professionnels. Néanmoins, face à une réglementation de plus en plus complexe, **la gestion locative semble changer d'ère**. Les compétences nécessaires deviennent plus nombreuses et l'activité se professionnalise. **"Une grande partie des 70 % de biens gérés par les particuliers arrivera donc, à terme, dans les agences immobilières"**, analyse *J'aime les startups*.

Ce mouvement est amplifié par l'arrivée sur le marché de nouvelles solutions de gestion, portées par des start-up. Elles permettent aux agences de gagner du temps et d'offrir une meilleure qualité de service, ce qui les encourage à reprendre cette tâche à leur compte. **"Les start-up en gestion locative apportent un nouveau regard sur les moyens de gérer un appartement**, et cela passe beaucoup par l'utilisation de différents outils technologiques", explique la société Flatlooker. Nouveaux canaux de communication, applications mobiles, outils d'automatisation des tâches, algorithmes de gestion : les nouveautés déployées par la PropTech transforment cette activité, **garantissant aux agences de meilleurs résultats et leur permettant de répondre aux critiques récurrentes des locataires** (temps de réponse trop longs, communication insuffisante, etc.).

Si certaines jeunes pousses s'affirment comme des concurrentes des acteurs traditionnels, comme Flatlooker ou Homepilot qui prennent l'intégralité de la gestion locative voire de la

recherche de locataires à leur compte, d'autres veulent **s'imposer comme des partenaires des agences**, bailleurs sociaux et autres gestionnaires indépendants. Elles mettent à leur disposition leurs solutions et les accompagnent dans la digitalisation progressive de leurs services.

Les sociétés positionnées sur la GMAO (gestion de maintenance assistée par ordinateur) immobilière font partie de cette seconde catégorie. Elles proposent des outils visant à **faciliter la gestion des incidents quotidiens et des interventions techniques dans les logements**, l'un des points de tension les plus fréquents entre locataires et agences. Ces solutions peuvent prendre la forme de plateformes collaboratives ou de sites facilitant la mise en relation avec des artisans proches. Plusieurs start-up, dont Upkay ou Bob & Co, centrées sur les particuliers à leurs débuts, ont par la suite **dévoilé une offre dédiée aux professionnels de l'immobilier**, démontrant ainsi le caractère porteur de ce secteur.

Les premières opérations conséquentes ont d'ailleurs démarré. En avril 2022, Twipi, l'un des leaders français de la GMAO immobilière, a racheté Keyclic, une PropTech tricolore déployant une plateforme collaborative de gestion d'incidents. "Avec Twipi Group, nous avons trouvé le partenaire idéal pour **continuer à nous développer sur un marché de plus en plus concurrentiel**, tout en bénéficiant d'opportunités pour proposer notre solution sur la scène européenne", détaillait Baptiste Yvenat, CEO de Keyclic, au moment de l'annonce. Le même mois, Kaliz, qui propose un outil de gestion locative et de recherche de locataire, levait 20 millions d'euros, soit l'une des augmentations de capital les plus importantes du secteur.

DE NOUVEAUX OUTILS AU SERVICE DE LA GESTION LOCATIVE



Gestion locative globale

Smartloc (Ginza)

2012

Plateforme de gestion locative

Omni

2013

Plateforme de gestion locative
310 000 euros levés

Flatlooker

2016

Plateforme de gestion locative et de location
1,5 million d'euros levés

Homega

2016

Plateforme de gestion locative automatisée

HomePilot (Rent Technologies)

2016

Plateforme de gestion locative
3,2 millions d'euros levés

BailFacile

2017

Plateforme de gestion locative

Monsieur Hugo (Oopono)

2017

Services numériques assistant la gestion locative

monLogement.ai (Convolution)

2018

Chatbots et outils numériques d'aide à la gestion locative

Tylto

2018

Logiciel professionnel de gestion locative
500 000 euros levés

Appliceo (Elved Immobilier)

2019

Outil en ligne de gestion locative et de prise en charge des quittancements

Apps Habitat

2019

Applications mobiles dédiées à la gestion locative

Gest and Loc

2019

Nourrice en gestion locative
1 millions d'euros levés

Kaliz

2019

Outil de gestion locative et de recherche de locataire
22,3 millions d'euros levés

Qlower (ComptAppart)

2020

Outil d'assistance comptable et fiscale à la gestion locative
Montant levé non communiqué

Ublo

2020

Plateforme de gestion locative
600 000 euros levés

Effistone

2021

Plateforme de gestion locative et immobilière



Gestion de la maintenance et des interventions

Vizavy (DPM Technologies)

2011

Plateforme de gestion des interventions et de suivi de l'évolution réglementaire

Keyclac (Twipi Group)

2014

Plateforme collaborative de gestion d'incidents
250 000 euros levés

Bob!Desk (Bob & Co)

2015

Plateforme de gestion des interventions
Montant levé non communiqué

AskAndy

2016

Mise en relation entre professionnels de l'immobilier et artisans pour les interventions et travaux

FollowMe

2016

Outil de ticketing pour signaler et gérer les incidents immobiliers

Sitadel

2018

Outil de gestion de maintenance immobilière

Upkay Immo

2018

Mise en relation entre professionnels de l'immobilier et artisans pour les interventions quotidiennes

Nexxio

2019

Outil de pilotage et de suivi des travaux d'entretien immobiliers
Montant levé non communiqué

Mon AGIL (K.R.Society)

2020

Conciergerie immobilière en ligne pour gérer les interventions

Monga

2020

Plateforme de suivi des interventions techniques

Traitement IndexPressé.

Développer un outil optimal pour les gestionnaires : le cas de Kaliz

Kaliz a mis au point une plateforme facilitant et réduisant les coûts de la gestion locative pour les propriétaires et agences. Après une première levée de fonds de 2,3 millions d'euros en septembre 2020, la PropTech française, fondée en 2019, a accéléré en avril 2022 en collectant 20 millions d'euros auprès du groupe d'assurance et de crédit Vilavi. Cet apport doit lui permettre d'atteindre les 4 000 lots immobiliers gérés dès la fin de l'année, contre 2 700 au printemps, puis de viser les 50 000 à l'horizon 2027. Kaliz prévoit aussi de quasiment tripler ses effectifs en recrutant une cinquantaine de salariés en 2022.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

• Concevoir une plateforme de référence

Kaliz affirme être l'un des seuls acteurs de son secteur à avoir bâti une plateforme numérique de gestion locative aussi personnalisée et aboutie. 76 process métiers ont été analysés afin d'être optimisés. "Cela nous a permis, d'une part, de repenser le métier de la gestion locative, puis de simplifier ses étapes. Et enfin, d'automatiser le traitement d'un certain nombre d'opérations réalisées manuellement par les acteurs traditionnels", résume Olivier Duverdier, CEO de la start-up. L'interface utilisateur a également été particulièrement soignée pour répondre aux besoins de tous les potentiels utilisateurs (propriétaires, bailleurs, agences, etc.). Une telle approche permet de "faire mieux que les autres", estime Olivier Duverdier.

• Associer outils technologiques et expertise humaine

Derrière sa plateforme, qui repose en grande partie sur l'automatisation et des algorithmes d'apprentissage, Kaliz s'appuie sur une équipe d'experts afin de conseiller ses clients sur le terrain. La société affirme qu'elle fait partie "des rares acteurs à proposer une telle plateforme associée à des experts physiques". Ce positionnement hybride renforce la relation client.

• Se développer sur le BtoBtoC

Depuis l'automne 2021, Kaliz accélère sur le BtoBtoC en s'adressant aux agents immobiliers, réseaux de mandataires, conseillers en gestion de patrimoine et autres sites de vente immobilière en tant que prestataire de services. Elle noue des partenariats avec eux, allant jusqu'à leur intégrer sa solution dans leur environnement de marque pour faciliter leur gestion locative. Sept mois après le début de cette activité, Kaliz travaillait aux côtés d'une centaine d'agences et d'une cinquantaine de conseillers en gestion de patrimoine. "Des résultats très encourageants", constatait Olivier Duverdier dans *Les Échos*, qui offrent à la société de nouvelles ambitions en matière de quantité de lots immobiliers sous gestion.

• S'appuyer sur la croissance externe pour massifier son portefeuille et se développer géographiquement

L'acquisition de portefeuilles immobiliers apparaît comme l'un des axes majeurs de développement de Kaliz. En rachetant de nouveaux lots sous gestion, la PropTech veut booster son activité et étendre son maillage géographique, jusque-là surtout centré sur l'Île-de-France et l'Occitanie. Selon *Les Échos*, elle n'exclut pas non plus des acquisitions de concurrents pour poursuivre la construction de sa plateforme et grandir plus rapidement.

Se positionner sur des prestations peu répandues : le cas de Qlower

Confronté aux difficultés entourant les démarches fiscales lors de son expérience personnelle, Christophe Duprat a cofondé en 2021, aux côtés de Jean-Marc Le Prado et Marc Lebreton, Qlower, une PropTech axée sur la fiscalité et la comptabilité immobilière. Fonctionnant par abonnement, le service s'adresse à une clientèle variée, qui s'étoffe au fil du temps : particuliers, investisseurs, bailleurs, agences, etc. Fin 2021, Qlower recensait 150 millions d'euros d'actifs immobiliers inscrits sur sa plateforme. 12 millions d'euros d'opérations bancaires avaient déjà été analysés.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Se focaliser sur des problématiques peu abordées**

Qlower ne propose pas un outil de gestion global mais se concentre sur les aspects comptables et fiscaux, souvent jugés complexes et rébarbatifs par les gestionnaires. "Nous sommes capables de gérer toute la comptabilité de nos clients, jusqu'à la préparation de leur déclaration fiscale. Et toutes les tâches sont automatisées. Il n'y a plus de saisies manuelles", explique Christophe Duprat, cofondateur de l'entreprise. L'outil se base sur de l'intelligence artificielle ainsi que de l'open banking, technologie permettant aux banques de partager leurs données avec d'autres prestataires.

- **Profiter des opportunités sur le BtoB**

Visant initialement les propriétaires particuliers, Qlower a ensuite réalisé que son service pouvait aussi intéresser des acteurs professionnels. "Le marché BtoB que l'on croyait couvert nous demande d'adapter notre solution pour les foncières et les bailleurs institutionnels. C'est une opportunité de marché comparable à celui des particuliers, qui sont respectivement estimés à 1,8 et 2,5 milliards d'euros. Nous espérons convaincre 100 bailleurs institutionnels d'ici la fin 2022", indique Christophe Duprat. La start-up

souhaite également convaincre des agences immobilières, "qui pourraient utiliser les services de Qlower pour minimiser leurs coûts et être en contact plus fréquent avec leurs clients."

- **Élargir sa gamme de services**

Qlower s'ouvre peu à peu à d'autres prestations pour étoffer sa gamme : elle donne des conseils en gestion de patrimoine et aide ses clients à choisir la bonne assurance ou à décrocher un crédit immobilier avec un tarif préférentiel. Fin 2021, la société a également officialisé son partenariat avec Pinql, autre entreprise proposant une solution de gestion locative, afin de dévoiler une offre plus complète. "La réconciliation bancaire de Qlower est unique sur le marché", constate David Oussadon, CEO de Pinql.

- **S'associer à un service étatique pour asseoir sa légitimité**

En novembre 2021, Qlower a intégré les fonctionnalités de DossierFacile dans son outil. Cette start-up d'État permet de créer en ligne un dossier de location, ensuite certifié par l'État, qui garantit ainsi la véracité des informations et rassure les gestionnaires immobiliers. Ce partenariat avec un acteur national offre une nouvelle visibilité et légitimité à Qlower, tout en lui permettant d'inclure dans ses prestations un nouvel outil d'aide à la décision.

Devenir un intermédiaire spécialisé pour les acteurs de la gestion immobilière : le cas d'Upkay Immo

“Upkay fonctionne comme Airbnb ou Booking en version chauffage”, présente Mathieu Braesch, fondateur de cette PropTech française apparue en 2018. Celle-ci met en relation des artisans chauffagistes avec des particuliers à la recherche d'un professionnel. Depuis 2021, la start-up a opéré un virage en lançant Upkay Immo, une offre dédiée au monde immobilier afin de lui simplifier le relationnel avec les artisans. Incubée au Village by CA de Reims, surtout active dans le Grand Est mais souhaitant à terme se déployer dans toute la France, Upkay veut devenir le partenaire de référence des acteurs de l'immobilier sur les réparations liées au chauffage, au sanitaire et à la plomberie.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Se diversifier vers une clientèle professionnelle immobilière**

En lançant son offre Immo début 2021, Upkay revendiquait le statut de “premier assistant technique pour les professionnels qui gèrent un parc immobilier, comme pour les agences immobilières qui réalisent la gestion locative”. La diversification de sa clientèle, tout en restant sur le créneau du BtoBtoC, offre à la start-up de nouvelles opportunités commerciales, auprès d'un secteur en quête de solutions novatrices pour optimiser ce type de tâches (recherche d'un artisan, suivi et archivage des interventions, etc.).

- **Mettre au point un outil adapté à l'immobilier**

Upkay ne s'est pas contenté d'ouvrir les demandes de sa plateforme aux gestionnaires immobiliers : la jeune pousse a élaboré une interface dédiée au métier. Elle permet de prendre en compte plusieurs locataires et lots immobiliers et de suivre indépendamment chaque demande en

cours. Plusieurs niveaux de prestations sont également disponibles afin de répondre au mieux aux besoins de chaque client : entretien, dépannage, installation, prestations annexes, etc. Upkay propose également de délivrer un “carnet de santé” du logement, regroupant tous les documents dont un gestionnaire a besoin pour posséder une vision globale de l'état d'un bien (bilan énergétique, rapport sur la présence d'amiante, évaluation des installations de gaz ou d'électricité, etc.).

- **Se spécialiser dans le chauffage**

Contrairement à la majorité de ses concurrents qui visent à proposer la palette la plus large possible de services, Upkay Immo se concentre sur le chauffage, le sanitaire et la plomberie. En se limitant à ces trois thèmes, l'entreprise fait prévaloir son expertise dessus par rapport aux autres plateformes existantes et peut ensuite cibler des artisans plus spécialisés, dont les compétences répondront davantage aux demandes des clients.

MODERNISER LES SYNDICS ET LA GESTION DE COPROPRIÉTÉ

Selon une étude menée en 2020 par l'Ifop, 78 % des copropriétaires français se montrent insatisfaits de la réactivité de leur syndic, 73 % lui reprochent son manque de disponibilité, et 71 % pointent une transparence insuffisante en matière de comptabilité. Au global, 36 % des copropriétaires interrogés souhaiteraient changer de syndic. Le secteur souffre d'un **déficit de popularité dans l'Hexagone et la gestion opérée par les syndic historiques cristallise les critiques**. "Aujourd'hui, si vous allez dans un syndic traditionnel, ça fonctionne un peu comme il y a trente ans. C'est le comptable qui imprime des choses, l'assistante qui va mettre les courriers sous pli et les poster, on reçoit des factures au format papier, on met des coups de tampon...", décrit Antonio Pinto, fondateur du néosyndic Bellman. Face à ce constat, des PropTechs émergent afin de moderniser l'activité. En se basant sur le numérique, ces jeunes entreprises promettent **d'accélérer et d'automatiser les procédures, et de fluidifier les communications entre copropriétaires et gestionnaires**.

D'un côté, certaines sociétés cherchent à **devenir les partenaires de syndic existants**. Elles leur apportent de nouveaux outils et logiciels à intégrer à leur environnement de travail, et participent à digitaliser le secteur. Elles ne remettent pas en cause la domination des mastodontes du secteur mais participent à améliorer leurs prestations. Leur objectif est donc de **proposer la meilleure solution technique et de démontrer leur plus-value au sein de systèmes déjà en place**.

De l'autre, **les néosyndics et syndic en ligne concurrencent frontalement les acteurs historiques du milieu** et tentent de recruter leurs clients, en misant notamment sur une communication agressive. "Les syndic en ligne sont intéressants pour les petites copropriétés

qui n'arrivent pas à être gérées de façon classique", note par exemple David Rodrigues, membre de l'association de consommateurs CLCV (Consommation, logement, cadre de vie). Ces start-up optent pour **un modèle entièrement dématérialisé ou associent numérique et expertise humaine**. "Le secteur des syndic de copropriété a besoin d'être dépoussiéré, mais le service humain reste indispensable. Je ne crois pas à une approche entièrement basée sur le self-service", estime Isabelle Gallo, partner chez le fonds Breega, qui a soutenu le néosyndic Bellman lors de sa levée de fonds. "Je pense qu'il y a de la place pour tout le monde, mais **la plus-value, elle est quand même liée à un professionnel en chair et en os**" confirme Danielle Dubrac, présidente de l'Union des professionnels de l'immobilier.

En s'attaquant à un tel secteur, occupé par des géants en place, ces nouveaux syndic ont **besoin de fonds conséquents pour se faire une place**. Quelques années après leur création, Matera, Bellman ou Homeland avaient déjà levé plusieurs dizaines de millions d'euros cumulés. En collectant 35 millions d'euros en un seul tour de table en mai 2021, Matera avait même réalisé la plus grosse opération de la PropTech européenne pour l'époque.

Désormais, ces néosyndics doivent parvenir à **atteindre la rentabilité pour prouver la fiabilité de leur business model et s'installer sur le long terme**. "Si le modèle économique des nouveaux acteurs n'est pas rentable, s'il n'y a pas de retour sur investissement, on passe à autre chose. Et il peut y avoir une obsolescence très rapide de ces néoacteurs", avertit Danielle Dubrac. Dans un article publié en mai 2022, *Les Échos* soulignait que ni Matera ni Bellman n'étaient encore bénéficiaires.

MODERNISER LES SYNDICS ET LA GESTION DE COPROPRIÉTÉ



Outils et solutions de gestion de copropriété

Viligi 2010

Logiciel de gestion immobilière et de copropriété

Coprolib' (JLB Logiciels & Services) 2011

Outil de gestion de copropriété pour syndic bénévoles et copropriétaires

Copro Connect (M. Gianluca Croletto) 2012

Application collaborative de gestion de copropriété

Copromatic (Dali2013) 2013

Logiciel administratif et comptable de gestion de copropriété

Inch (Geronimo) 2014

Plateforme de gestion immobilière et de copropriété
1,5 million d'euros levé

ChouetteCopro 2016

Logiciel de gestion de copropriété
500 000 euros levés

MeilleureCopro (Richebourg Conseil) 2016

Solutions d'optimisation et de diminution des charges de copropriété
3 millions d'euros levés

Alacaza 2017

Application et messagerie dédiées à la vie des immeubles et des quartiers

Homelinks 2017

Plateforme de gestion d'immeuble

Syment 2017

Plateforme numérique de gestion de copropriété
600 000 euros levés

Syndic en un clic (Mme Aurélie Granier) 2017

Application de relation entre syndic et résidents

Econhomes 2018

Solutions d'optimisation et de diminution des charges de copropriété

Syndicappli 2020

Application de gestion de copropriété et de relation entre copropriétaires et syndic



Néosyndics

Clicsyndic 2013

Syndic en ligne

Homeland 2016

Syndic hybride, en ligne et en présence physique
11 millions d'euros levés

Syndic One (Sergic) 2016

Syndic en ligne

Cotoit (Crédit Agricole Centre Loire Copro) 2017

Syndic en ligne

Hello Syndic 2017

Syndic hybride, en ligne et en présence physique
5,5 millions d'euros levés

Matera 2017

Logiciel de gestion de copropriété pour syndic bénévoles et coopératifs
46,5 millions d'euros levés

Bellman 2019

Syndic hybride, en ligne et en présence physique
17 millions d'euros levés

Traitement IndexPresse.

Concurrencer les syndicats sans en être un : le cas de Matera

En permettant aux copropriétaires de gérer eux-mêmes leur immeuble, sans faire appel à un syndic traditionnel, Matera veut transformer un secteur géré par quelques grands groupes historiques. “Il y a des structures qui se sentent toutes puissantes et c’est dramatique pour la qualité de service”, déplore Raphaël di Meglio, fondateur et directeur général de la PropTech. Fondée en 2017, la jeune pousse revendiquait quatre ans plus tard 3 000 copropriétés clientes, soit 80 000 copropriétaires, ce qui représente 1 % du marché. Dans le même temps, sa valorisation atteignant 120 millions d’euros suite à ses trois levées de fonds.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Accompagner les syndicats bénévoles et coopératifs plutôt que de les remplacer**

Matera n’est pas un syndic officiellement enregistré : la start-up propose un logiciel de gestion technique, comptable et juridique à destination des syndicats bénévoles et coopératifs, gérés par des copropriétaires. Elle n’incite donc pas ces derniers à confier la gestion de leur immeuble à une entité externe, mais leur donne accès à des outils pour qu’ils puissent le faire eux-mêmes, privant ainsi les syndicats traditionnels de leurs clients. “Nous sommes convaincus par ce modèle où les copropriétaires qui habitent l’immeuble et en paient les charges sont les seuls intéressés à une gestion efficace. Cela leur permet une économie de gestion, d’en moyenne 30 % de leur budget”, indique Raphaël di Meglio.

- **Cerner les tendances sociétales et les prendre en compte sur sa plateforme**

Derrière les fonctionnalités comptables et administratives, Matera inclut dans sa solution des modules d’échange et de communication, pour dynamiser la vie de quartier et les échanges entre voisins. Elle offre également une visibilité accrue sur les programmes de rénovation énergétique, un enjeu devenu majeur pour les copropriétaires. “Nous travaillons d’ores et déjà avec les pouvoirs publics pour faciliter l’accès à des dispositifs tels que MaPrimeRenov”, soulignait Raphaël di Meglio en mai 2021 dans un article de *Forbes*.

- **Opter pour une communication agressive afin de bousculer le secteur**

En 2020, pour booster sa notoriété, Matera déploie une campagne de publicité centrée sur les mauvaises performances des syndicats historiques, via des slogans tels que “Merci syndic pour votre musique d’attente, maintenant je connais Vivaldi par cœur”. Les concurrents de Matera l’ont alors attaqué pour “pratique commerciale déloyale et trompeuse” mais également “exercice illégal de la profession”. En janvier 2022, le tribunal de commerce de Paris a condamné Matera à verser 70 000 euros de dommages et intérêts aux plaignants pour un “dénigrement caractérisé”, mais n’a en revanche pas retenu le second motif de plainte. Pour Raphaël di Meglio, l’opération s’est donc avérée payante : “Cette décision de justice signe la victoire de la désintermédiation et nous conforte dans la défense du modèle du syndic coopératif que promeut Matera”.

- **Lever des fonds pour assumer une ambition internationale**

1,5 million en 2019, 10 millions en 2020, 35 millions en 2021 : Matera adopte un rythme de levée de fonds soutenu, qui doit lui permettre de se développer en France mais également de partir rapidement à l’international. En 2021, la start-up a débuté son activité en Allemagne grâce à une équipe dédiée d’une vingtaine de personnes. “Nous souhaitons [...] devenir le champion européen de la gestion performante de copropriété”, affirme Raphaël di Meglio. Une quatrième levée de fonds pourrait avoir lieu fin 2022 selon *La Dépêche*. L’Espagne serait la prochaine cible de Matera.

Prosperer en tant que syndic nouvelle génération : le cas de Bellman

Les syndics de copropriété “sont restés figés à l’âge de pierre”, constate Antonio Pinto, cofondateur de Bellman avec Jonathan Ratier. Ce néosyndic, qui associe plateforme numérique et professionnels se rendant sur place et animant les assemblées générales, mise sur cet aspect hybride pour démontrer la plus-value de son modèle. Les tarifs proposés sont similaires à ceux de ses concurrents. Au printemps 2022, Bellman avait convaincu 32 000 propriétaires de lui faire confiance. La PropTech continue son ascension, se reposant sur des levées de fonds pour nourrir sa croissance (2 millions d’euros en 2019, 4 millions en 2020, 11 millions en 2021).

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Se baser sur sa propre solution numérique**

Bellman a développé sa propre solution digitale, “à mi-chemin entre l’espace clients et les réseaux sociaux”, dicit *Immo Matin*, permettant à ses clients de suivre l’avancement des dossiers, d’être informé des actualités de la copropriété, de stocker des documents, de mener des votes en ligne, etc. “La maturité de notre plateforme a rassuré les investisseurs”, indique Antonio Pinto. “Nous ne sommes pas les seuls à essayer de dépoussiérer cette profession, mais nous sommes les seuls à proposer une plateforme propriétaire avec des fonctionnalités uniques.”

- **Se développer grâce à la franchise**

Si Bellman propose principalement son service en propre, sous son nom, elle prévoit également de le mettre à disposition de gestionnaires de copropriété indépendants franchisés. Pour la start-up, il s’agit d’un moyen de toucher plus de clients finaux et de diffuser davantage sa solution. “Ils n’auront pas besoin de recruter de comptable ou d’assistant, ni de gérer les aspects bancaires, tout leur sera mis à disposition”, expliquait Antonio Pinto dans *Les Échos* en septembre 2021.

- **Conquérir petit à petit les grandes villes françaises**

Après avoir démarré son activité à Paris, Bellman s’étend peu à peu grâce aux ressources apportées par ses levées de fonds. La société vise en priorité les agglomérations présentant un fort taux de copropriété : Lyon, Nice et Toulouse constituaient ses objectifs principaux à l’automne 2021. La PropTech veut ensuite poursuivre ses efforts en 2022 pour être disponible dans les dix plus grandes villes françaises.

- **Dénoncer les abus des syndics traditionnels dans sa communication**

Pour convaincre les copropriétaires de venir chez lui, Bellman axe sa communication sur les défauts de ses concurrents. Début 2022, sa campagne publicitaire s’organisait ainsi autour du thème “Garder son ancien syndic plutôt que de choisir Bellman, c’est du masochisme”. L’initiative n’a pas été bien accueillie par l’ANGC, Association nationale des gestionnaires de copropriété, qui a porté plainte contre Bellman pour dénigrement. Selon *Management*, cette affaire pourrait favoriser la start-up : la revue rappelle le cas similaire d’Ornikar, auto-école en ligne qui avait été attaquée en 2015 par les auto-écoles standards, et avait alors bénéficié d’une forte visibilité à cette occasion.

Aider les copropriétaires face à leur syndic : le cas de MeilleureCopro

Constatant le montant élevé de ses charges de copropriété, Édouard-Jean Clouet décide d'analyser les contrats liant sa copropriété à son syndic. Il réalise alors que l'immeuble pourrait garder le même niveau de prestation en payant 60 % moins cher. Suivant cette expérience, il lance en 2017 MeilleureCopro, une PropTech spécialisée dans l'analyse des charges et la comparaison des offres de syndic. Une levée de fonds de 3 millions d'euros conclue en 2019 aide l'entreprise à se développer. En 2022, la start-up accompagne plusieurs centaines de copropriétés et a démarré l'expansion de son service partout en France, après avoir débuté en région parisienne.

LES AXES CLÉS DE SA STRATÉGIE

- **Accompagner les copropriétaires, premiers concernés par les charges syndicales**

Plutôt que de s'adresser aux syndicats afin qu'ils baissent leurs charges, MeilleureCopro se tourne vers les copropriétaires réunis au sein des conseils syndicaux, qui sont les premiers impactés par des charges potentiellement élevées. Sa palette d'outils se veut accessible : comparateur en ligne gratuit afin de prendre connaissance des offres d'autres syndicats, audit gratuit sur les contrats en cours afin d'identifier les économies potentielles, etc. Elle se rémunère ensuite en prenant 50 % des économies réalisées sur deux ans. "Reste que la start-up n'a pas toutes les cartes en main", note *Le Parisien*, puisqu'"il faut un référent qui se bouge au sein du conseil, sinon il ne se passe rien".

- **Fonctionner comme une centrale d'achat pour obtenir des tarifs moins chers**

Afin de réduire les prix des prestations, MeilleureCopro dissèque les contrats des copropriétés puis propose des solutions moins onéreuses. "Nous pouvons négocier au niveau national dans des domaines comme l'énergie, l'assurance ou les ascenseurs. Un peu comme une centrale d'achat", explique Édouard-Jean Clouet, fondateur de la start-up. Selon lui, les syndicats n'ont ni le temps ni les moyens de mener ces négociations, ce qui permet à MeilleureCopro d'apporter une réelle plus-value.

- **Adopter une attitude de collaboration avec les syndicats**

Initialement réticents à se faire dicter leur conduite par ce nouveau venu, les syndicats ont peu à peu changé d'avis sur MeilleureCopro. La PropTech s'affirme désormais comme un partenaire, qui les aide à améliorer leurs prestations auprès des copropriétaires. La loi Alur, instaurée en 2019 et qui renforce la mise en concurrence des syndicats, a joué en faveur de l'entreprise. "Nous avons tout intérêt à collaborer plus qu'être dans la confrontation. La preuve : nous venons d'adhérer au plus grand syndic de France avec la Fédération nationale de l'immobilier", indiquait Édouard-Jean Clouet en septembre 2019.

- **Se positionner en amont, auprès des promoteurs immobiliers**

En plus d'intervenir auprès des copropriétaires, MeilleureCopro propose aussi ses services aux promoteurs lors de la phase de commercialisation d'un bâtiment. La société analyse le programme immobilier et ses spécificités pour estimer les futures charges. Les promoteurs peuvent ensuite relayer cette information auprès des acheteurs intéressés pour les rassurer. "MeilleureCopro se fait non seulement l'écho d'une demande des acquéreurs de biens immobiliers neufs, mais également un allié de taille des promoteurs faisant appel à ses services", note *La Tribune*. La jeune pousse en profite également pour diversifier sa clientèle et bâtir sa réputation sur l'ensemble de la chaîne immobilière.

LISTE DES ENTREPRISES CITÉES DANS L'ÉTUDE

Société	Nature de l'entreprise	Pays d'origine
36 heures Immo	Entreprise de la PropTech	France
Alacaza	Entreprise de la PropTech	France
Allianz	Compagnie d'assurance	Allemagne
Alven	Fonds d'investissement	France
Amavi	Fonds d'investissement	Belgique
Anaxago	Entreprise de la PropTech	France
Apimo	Entreprise de la PropTech	France
Appartement Cash	Entreprise de la PropTech	France
Appliceo (Elved Immobilier)	Entreprise de la PropTech	France
Apps Habitat	Entreprise de la PropTech	France
Aquipierre	Promoteur immobilier	France
Arkadea	Promoteur immobilier	France
Arturo Crédit (Gunlink)	Entreprise de la PropTech	France
AskAndy	Entreprise de la PropTech	France
A-VEFA	Entreprise de la PropTech	France
Axa Venture Partners	Fonds d'investissement	France
Axeleo Capital	Fonds d'investissement	France
B&C France	Foncière	France
BailFacile	Entreprise de la PropTech	France
Bankstore	Entreprise de la PropTech	France
Beanstock	Entreprise de la PropTech	France
Bellman	Entreprise de la PropTech	France
Bevouac	Entreprise de la PropTech	France
Bien'ici	Entreprise de la PropTech	France
BlackFin Capital	Fonds d'investissement	France
BNP Paribas	Banque	France
Bob!Desk (Bob & Co)	Entreprise de la PropTech	France
Breega	Fonds d'investissement	France
Breizh Up	Fonds d'investissement	France
Brickmeup (MD Immo Invest)	Entreprise de la PropTech	France
Bricks.co	Entreprise de la PropTech	France
Brik	Entreprise de la PropTech	France
Cadre de Vie	Entreprise de la PropTech	France
Cafpi	Courtier en prêts immobiliers	France
Catalyst Capital	Foncière	Royaume-Uni
Cautioneo	Entreprise de la PropTech	France
Century 21	Réseau d'agences immobilières	États-Unis
Check & Visit	Entreprise de la PropTech	France
ChouetteCopro	Entreprise de la PropTech	France
Circumeo	Entreprise de la PropTech	France
Citima	Entreprise de la PropTech	France
Clicsyndic	Entreprise de la PropTech	France
Cogedim	Promoteur immobilier	France
CommFix	Entreprise de la PropTech	France
Copro Connect (Monsieur Gianluca Croletto)	Entreprise de la PropTech	France
Coprolib' (JLB Logiciels & Services)	Entreprise de la PropTech	France

LISTE DES ENTREPRISES CITÉES DANS L'ÉTUDE

Société	Nature de l'entreprise	Pays d'origine
Copromatic (Dali2013)	Entreprise de la PropTech	France
Cotoit (Crédit Agricole Centre Loire Copro)	Entreprise de la PropTech	France
Credit Advisor	Entreprise de la PropTech	France
Crédit Agricole	Banque	France
Crédit Mutuel Arkéa	Banque	France
Depozen (Zenrent)	Entreprise de la PropTech	France
DigitRE	Groupe immobilier	France
Dili (DigitRE)	Entreprise de la PropTech	France
DossierFacile	Start-up d'État spécialisée dans les dossiers de location en ligne	France
EazyRent	Entreprise de la PropTech	France
Econhomes	Entreprise de la PropTech	France
Effistone	Entreprise de la PropTech	France
Eiffage	Groupe du BTP	France
Eliosor	Entreprise de la PropTech	France
Enchères Immo	Entreprise de la PropTech	France
EP	Spécialiste de la création de start-up dans l'immobilier	France
Eurazeo	Fonds d'investissement	France
eXp	Réseau de mandataires immobiliers	États-Unis
Flatlooker	Entreprise de la PropTech	France
Folhomee	Entreprise de la PropTech	France
FollowMe	Entreprise de la PropTech	France
Fridaa (Aloha)	Entreprise de la PropTech	France
Fundimmo	Entreprise de la PropTech	France
Garantme	Entreprise de la PropTech	France
Garantme	Entreprise de la PropTech	France
Gest and Loc	Entreprise de la PropTech	France
GESTIA Solidaire	Entreprise de la PropTech	France
Getkey	Entreprise de la PropTech	France
Google	Groupe du numérique	États-Unis
HappyWait	Entreprise de la PropTech	France
Harmony Immo	Réseau d'agences immobilières	France
Hélénis	Promoteur immobilier	France
Hello Syndic	Entreprise de la PropTech	France
HelloPrêt	Entreprise de la PropTech	France
Holnest	Fonds d'investissement	France
Homadata	Entreprise de la PropTech	France
Homega	Entreprise de la PropTech	France
Homeland	Entreprise de la PropTech	France
Homelinks	Entreprise de la PropTech	France
Homeloop	Entreprise de la PropTech	France
HomePilot (Rent Technologies)	Entreprise de la PropTech	France
Horiz.io (Citruce)	Entreprise de la PropTech	France
Hosman (Vesta Home)	Entreprise de la PropTech	France
IAD	Entreprise de la PropTech	France
IAD France	Entreprise de la PropTech	France
Ikimo9	Entreprise de la PropTech	France
Immodvisor	Entreprise de la PropTech	France
Imop	Entreprise de la PropTech	France
Inch (Geronimo)	Entreprise de la PropTech	France
Indricks	Entreprise de la PropTech	France
Insight Partners	Fonds d'investissement	États-Unis
Iread	Entreprise de la PropTech	France
Jinka (Babel France)	Entreprise de la PropTech	France
JLL	Foncière	États-Unis
Kadran (EP)	Entreprise de la PropTech	France

LISTE DES ENTREPRISES CITÉES DANS L'ÉTUDE

Société	Nature de l'entreprise	Pays d'origine
Kaliz	Entreprise de la PropTech	France
Kaufman & Broad	Promoteur immobilier	France
KelFoncier	Entreprise de la PropTech	France
Keller Williams	Réseau d'agences immobilières	États-Unis
Kernel	Fonds d'investissement	France
Keyclik (Twipi Group)	Entreprise de la PropTech	France
Keys Asset Management	Fonds d'investissement	France
Kima Ventures	Fonds d'investissement	France
KleinBlue	Cabinet de conseil	France
Kokoon	Entreprise de la PropTech	France
Koliving	Entreprise de la PropTech	France
Kreaxi	Fonds d'investissement	France
Le Village by CA	Incubateur	France
LeLed	Entreprise de la PropTech	France
Les Agences de Papa	Entreprise de la PropTech	France
Liberkeys (Crédit Mutuel Arkea)	Entreprise de la PropTech	France
Liegey Muller Pons (eXplain)	Entreprise de la PropTech	France
Loker (Tipi France)	Entreprise de la PropTech	France
Loumi	Entreprise de la PropTech	France
Louve Invest	Entreprise de la PropTech	France
Luko	Entreprise de l'AssurTech	France
Ma Petite Agence (AK Associés)	Entreprise de la PropTech	France
Maisons Pierre	Promoteur immobilier	France
Masteos	Entreprise de la PropTech	France
Matera (ex-illiCopro)	Entreprise de la PropTech	France
Meilleur Mandat	Entreprise de la PropTech	France
MeilleureCopro (Richebourg Conseil)	Entreprise de la PropTech	France
Meilleurtaux	Courtier en prêts immobiliers	France
Melo.io	Entreprise de la PropTech	France
Mila	Entreprise de la PropTech	France
Mon AGIL (K.R.Society)	Entreprise de la PropTech	France
Mon Chasseur Immo (Netac)	Entreprise de la PropTech	France
Monemprunt.com	Entreprise de la PropTech	France
Monga	Entreprise de la PropTech	France
monLogement.ai (Convolution)	Entreprise de la PropTech	France
MonsieurHugo (Oopono)	Entreprise de la PropTech	France
MyNotary	Entreprise de la PropTech	France
Myre	Entreprise de la PropTech	France
Myre	Entreprise de la PropTech	France
Naxicap Partners	Fonds d'investissement	France
Nestenn	Réseau d'agences immobilières	France
NewAlpha	Fonds d'investissement	France
Nexity	Promoteur immobilier	France
Nexxio	Entreprise de la PropTech	France
Nomad Homes (Nomad Technologies France)	Entreprise de la PropTech	France
Northwood Investors International	Foncière	États-Unis
Nubbo	Incubateur	France
Odealim	Courtier en assurances immobilières	France
Odyssey Investment Partners	Fonds d'investissement	États-Unis
Ogest	Entreprise de la PropTech	France
Ommi	Entreprise de la PropTech	France
Orange Ventures	Fonds d'investissement	France
Orpi	Réseau d'agences immobilières	France
Pichet	Promoteur immobilier	France

LISTE DES ENTREPRISES CITÉES DANS L'ÉTUDE

Société	Nature de l'entreprise	Pays d'origine
Pinql	Entreprise de la PropTech	France
Prelo	Entreprise de la PropTech	France
Pretto (Finspot)	Entreprise de la PropTech	France
Proprioo	Entreprise de la PropTech	France
Qlower (ComptAppart)	Entreprise de la PropTech	France
Quartus	Promoteur immobilier	France
Real Estech	Think tank spécialiste de l'immobilier	France
Robert Alday	Promoteur immobilier	France
RTE	Gestionnaire de réseaux électriques	France
Seixo Habitat	Promoteur immobilier	France
Septeo PropTech	Entreprise de la PropTech	France
Serena	Fonds d'investissement	France
Sextant Properties	Entreprise de la PropTech	France
Show You	Entreprise de la PropTech	France
Sitadel	Entreprise de la PropTech	France
SmartGarant	Entreprise de la PropTech	France
Smartloc (Ginza)	Entreprise de la PropTech	France
Snapkey	Entreprise de la PropTech	France
Solustone	Entreprise de la PropTech	France
Soneka	Entreprise de la PropTech	France
Soneka (J2AM Conseil)	Entreprise de la PropTech	France
Stéphane Plaza Immobilier	Réseau d'agences immobilières	France
Stonal	Entreprise de la PropTech	France
Stoneo	Entreprise de la PropTech	France
Switfi (E-Owner)	Entreprise de la PropTech	France
Syment	Entreprise de la PropTech	France
Syndic en un clic (Madame Aurélie Granier)	Entreprise de la PropTech	France
Syndic One (Sergic)	Entreprise de la PropTech	France
Syndicappli	Entreprise de la PropTech	France
Syneval	Entreprise de la PropTech	France
Toolimo	Entreprise de la PropTech	France
Tree Digital Factory	Entreprise de la PropTech	France
Twipi Group	Éditeur de solutions numériques pour la maintenance immobilière	France
Tylto	Entreprise de la PropTech	France
Ublo	Entreprise de la PropTech	France
Unkle	Entreprise de la PropTech	France
Unlatch	Entreprise de la PropTech	France
Upkay Immo	Entreprise de la PropTech	France
Urbanease	Entreprise de la PropTech	France
Vadim	Entreprise de la PropTech	France
Vendez votre maison (In Vestiss France)	Entreprise de la PropTech	France
Vilogi	Entreprise de la PropTech	France
Vinci	Groupe du BTP	France
Virgil	Entreprise de la PropTech	France
Vizavy (DPM Technologies)	Entreprise de la PropTech	France
We Act	Entreprise de la PropTech	France
Welmo	Entreprise de la PropTech	France
Weloge (IMM Shop)	Entreprise de la PropTech	France
Where You Love (Knock)	Entreprise de la PropTech	France
Wide	Entreprise de la PropTech	France
Wüest Partner	Spécialiste du conseil et du numérique dans l'immobilier	Suisse
Zefir (Vesta)	Entreprise de la PropTech	France
Zelok	Entreprise de la PropTech	France
Zen'Up (Lifesquare)	Entreprise de la PropTech	France

Traitement IndexPresse.

LEXIQUE

- **Crowdfunding immobilier**

Activité de financement de projets immobiliers basée sur la collecte de capitaux auprès de nombreux investisseurs individuels.

- **Foncière**

Société de gestion immobilière disposant de son propre parc de logements ou de bureaux.

- **GMAO (gestion de maintenance assistée par ordinateur)**

Méthode de gestion de la maintenance basée sur un logiciel spécifique ou des outils numériques dédiés.

- **iBuyer**

Acheteur immobilier acquérant des biens de manière express, généralement en ligne, pour les revendre ensuite en réalisant une plus-value.

- **iFunder**

Entreprise proposant un financement rapide à un acheteur immobilier afin que ce dernier puisse conclure une transaction.

- **Mandataire immobilier**

Professionnel réalisant les mêmes tâches qu'un agent immobilier mais de manière indépendante, en étant rattaché à une ou plusieurs agences partenaires.

- **Néosyndic**

Syndic de copropriété de nouvelle génération, misant sur le numérique pour gagner en efficacité et fluidifier les échanges.

- **Promotion immobilière**

Activité relative à la construction et à la vente de bureaux ou de logements neufs.

SOURCES UTILISÉES

- Armand César, "PropTech : en quête de croissance, Myre lève 2 millions d'euros", *latribune.fr*, 10 avril 2019
- Bassi Olivia, "Immobilier locatif : le vendéen Zelok fait évoluer son modèle économique", *lesechos.fr*, 31 mai 2021
- Benhamou Éric, "Les start-up immobilières les plus prometteuses", *lesechos.fr*, 5 septembre 2019
- Blain Marline, "Liberkeys et Homeloop s'associent pour accélérer la vente de biens", *immo2.pro*, 27 septembre 2021
- Bregeras Guillaume, "Les start-up se ruent sur l'investissement locatif", *lesechos.fr*, 3 décembre 2021
- Bregeras Guillaume, "Immobilier : LegaLife accélère et devient Unlatch", *lesechos.fr*, 22 octobre 2019
- Capitaine Christian, "IAD accélère dans le neuf avec Ikimotech", *immomatin.com*, 18 mai 2022
- Capitaine Christian, "Chasse immobilière : Kokoon, la start-up dédiée à la location qui monte !", *immomatin.com*, 16 septembre 2020
- Capitaine Christian, "La néo-agence Liberkeys et le iBuyer Homeloop lancent une offre commerciale commune", *immomatin.com*, 13 octobre 2021
- Capitaine Christian, "Avec son outil Dôme, Liberkeys vise tous les agents immobiliers", *immomatin.com*, 19 avril 2021
- Capitaine Christian, "Olivier Duverdier, Kaliz : 'Gérer plus de 50 000 lots à horizon 2027'", *immomatin.com*, 4 mai 2022
- Capitaine Christian, "Qlower : de l'open banking à la gestion locative, il n'y a qu'un pas !", *immomatin.com*, 10 mars 2021
- Capitaine Christian, "Garantme absorbe Loumi et étend son offre dédiée aux agences immobilières", *immomatin.com*, 30 mai 2022
- Capitaine Christian, "Néo-syndic : 11 millions d'euros levés par Bellman", *immomatin.com*, 27 septembre 2021
- Chanson Guillaume, "Filière immobilière : l'explosion des données bouleverse la création de valeur", *Réflexions immobilières*, 3^{ème} trimestre 2021, p.86-90
- Chardenon Aude, "La PropTech Kaliz lève 2,3 millions d'euros pour numériser la gestion locative", *usine-digitale.fr*, 24 septembre 2020
- Cheilan Olivier, "De plus en plus de nuages à l'horizon pour le marché immobilier français", *argent.boursier.com*, 23 mars 2022
- Clerima Ludovic, "Location : la caution numérique est-elle une solution ?", *lemonde.fr*, 5 novembre 2021
- Delage Olivia, "Homeloop, la start-up qui promet d'acheter votre bien immobilier en 48h même pendant le confinement", *mysweetimmo.com*, 27 avril 2020
- Deloire Eugénie, "L'immobilier à l'âge du virtuel", *Les Échos Week-end*, 22 janvier 2021, p.59-67
- Delpont Léa, "Axeleo Capital réunit 35 millions d'euros pour les start-up de l'immobilier", *lesechos.fr*, 1^{er} octobre 2020
- Dicharry Elsa, "Immobilier : ces start-up qui rachètent votre logement en un éclair", *lesechos.fr*, 1^{er} juin 2021
- Dicharry Elsa, "Immobilier : IAD lève 300 millions pour développer son réseau", *lesechos.fr*, 19 février 2021
- Echarri Clara, "Bordeaux : Kokoon, la start-up des chasseurs de logements", *sudouest.fr*, 14 mai 2021
- Fillion Gaëlle, "iBuyers : qui sera l'Opendoor français ?", *immomatin.com*, 13 septembre 2019

SOURCES UTILISÉES

- Garaude Pauline, "Crédit Mutuel Arkéa prend la majorité du capital de la PropTech Liberkeys", *maddyness.com*, 8 juin 2022
- Hamzaoui Arnaud, "PropTech : l'iFunder Virgul réalise une levée de fonds de 3 millions d'euros", *immo2.pro*, 4 février 2021
- Jaroniak Florence, "Helenis teste la digitalisation du processus de vente", *Le Moniteur des travaux publics et du bâtiment*, 27 mars 2020, p.10
- Karayan Raphaële, "Le courtier immobilier en ligne Pretto lève 30 millions d'euros", *usine-digitale.fr*, 25 janvier 2022
- Khelfa Yassine, "Unlatch : la start-up devenue leader dans la digitalisation immobilière", *blastingnews.com*, 11 mai 2021
- Kiraly Barbara, "Notre fonds place la transformation digitale au cœur de JLL", *Le Moniteur des travaux publics et du bâtiment*, 7 septembre 2018, p.24-25
- Lamy Thibaut, "Immobilier : Virgil, la start-up qui vous permet d'acheter plus grand ou mieux placé", *capital.fr*, 28 juillet 2020
- Laratte Aubin, "Grâce à Kokoon, des chasseurs d'appartement vous trouvent un logement à Paris ou en Île-de-France", *leparisien.fr*, 1^{er} octobre 2019
- Le Bolzer Julie, "Chez IAD, une digitalisation à l'échelle du groupe et du monde", *lesechos.fr*, 14 décembre 2021
- Le Mao Maureen, "Le Rennais Check & Visit lève 1,6 million d'euros pour digitaliser les états des lieux", *usine-digitale.fr*, 3 juillet 2020
- Le Mao Maureen, "Le mouvement The French PropTech se lance à Nantes", *usine-digitale.fr*, 14 juin 2018
- Leang Laurine, "Show You : la solution numérique pour devenir l'architecte de son logement", *monimmeuble.com*, 15 mai 2020
- Lelièvre Adrien, "PropTech : Kaliz simplifie la vie des propriétaires bailleurs", *lesechos.fr*, 28 avril 2022
- Lelièvre Adrien, "Kaliz lève 20 millions pour améliorer son logiciel de gestion locative", *lesechos.fr*, 28 avril 2022
- Lepercq Vincent, "Innovation : les solutions PropTech pour gérer les immeubles tertiaires", *lesechos.fr*, 8 décembre 2021
- Lernould Sébastien, "Location : fini la galère pour trouver un garant ?", *leparisien.fr*, 4 octobre 2019
- Louniangou Candide, "Pretto, leader du crédit immobilier en ligne, lève 30 millions d'euros et déploie sa plateforme en BtoB", *pretto.fr*, 25 janvier 2022
- Martin Thomas, "Matera, la start-up qui veut ringardiser les syndicats de copropriété", *actu.fr*, 29 janvier 2022
- Nedelec Gabriel, "Le courtier en ligne Pretto défie les leaders Cafpi et Meilleurtaux", *lesechos.fr*, 25 janvier 2022
- Perreau Charlie, "Crédit Mutuel Arkéa rachète l'agence immobilière en ligne Liberkeys", *lesechos.fr*, 8 juin 2022
- Perreau Charlie, "Luko rachète Unkle, spécialiste de l'assurance loyers impayés", *lesechos.fr*, 17 mars 2022
- Pons Héloïse, "La PropTech, un marché prisé par les entrepreneurs... et les investisseurs", *maddyness.com*, 15 février 2022
- Rey-Lefebvre Isabelle, "La nouvelle génération d'agents immobiliers peine à s'imposer", *lemonde.fr*, 26 avril 2022
- Rey-Lefebvre Isabelle, "Matera, promoteur de l'autogestion des copropriétés, lève 35 millions d'euros", *lemonde.fr*, 25 mai 2021

SOURCES UTILISÉES

- Selmer Marie-Caroline, "Matera lève 35 millions d'euros pour devenir leader de la gestion de copropriété en Europe", *forbes.fr*, 30 mai 2021
- Taffin Anne, "Garantme lève 4 millions d'euros et lance un service pour les pros", *maddyness.com*, 3 septembre 2020
- Thomas Sébastien, "Baisser les charges de votre copropriété, c'est leur spécialité !", *leparisien.fr*, 10 septembre 2019
- Verledens Laurenz, "La fin de l'âge de pierre", *Trends*, 13 mai 2021, p.46-50
- Vion Anne-Sophie, "Comment les start-up de la PropTech vous facilitent l'immobilier", *lesechos.fr*, 6 mars 2020
- Vitard Alice, "Kaliz lève 20 millions d'euros pour accélérer le déploiement de sa plateforme de gestion locative", *usine-digitale.fr*, 28 avril 2022
- Wong Camille, "Les start-up de l'investissement locatif promettent de devenir propriétaire (presque) sans rien faire", *lesechos.fr*, 8 juillet 2021
- Wong Camille, "Le néosyndic de copropriété Bellman s'étend en France grâce à une levée de 11 millions d'euros", *lesechos.fr*, 22 septembre 2021
- Wong Camille, "Raphaël di Meglio (Matera), la bête noire des syndicats de copropriété", *lesechos.fr*, 6 juillet 2021
- "Après avoir bousculé le secteur des syndicats, Matera s'implante en Allemagne", *ladepeche.fr*, 2 mai 2022
- "Bon de Visite s'offre un lifting et devient Homadata, l'expert de la donnée immobilière", *immomatin.com*, 4 décembre 2019
- "Ces start-up qui bousculent les syndicats de copropriété traditionnels", *lesechos.fr*, 27 mai 2022
- "Comment le contenu de Pretto attire-t-il plus d'un demi-million d'utilisateurs chaque mois ?", *e-marketing.fr*, 26 mars 2021
- "EazyRent, une meilleure gestion des dossiers des locataires", *gazette-du-midi.fr*, 31 mai 2021
- "Entreprendre dans l'immobilier", *Management*, avril-mai 2022, p.101-111
- "Gest and Loc annonce sa première levée de fonds", *jaimelstartups.fr*, 13 décembre 2021
- "Homadata : un nouveau widget d'estimation clé en main", *immomatin.com*, 8 juin 2021
- "Homeloop, la start-up qui rachète votre bien immobilier", *lepoint.fr*, 11 mars 2022
- "Interview du mois : Mathieu Braesch, fondateur de la plateforme Upkay", *investinreims.com*, 22 février 2021
- "Le courtier Odealim s'empare de Cautioneo", *fusacq.com*, 4 mai 2022
- "Les start-up en gestion locative révolutionnent le marché immobilier", *flatlooker.com*, 2021
- "Levée de fonds 880 millions au 1er trimestre pour les PropTech et ConTech européennes", *mysweetimmo.com*, 11 mai 2022
- "MeilleureCopro, ou comment réduire ses charges de copropriété ?", *lefigaro.fr*, 26 janvier 2022
- "MeilleureCopro, un accompagnement innovant au service des promoteurs et des copropriétaires primo-accédants", *latribune.fr*, 10 janvier 2022
- "Myre lève 7 millions d'euros et conforte son ambition internationale", *newalpha.com*, 7 décembre 2021
- "Paris : gestion locative, la start-up Qlower se lance sur le marché BtoB", *presseagence.fr*, 29 décembre 2021
- "PropTech : Myre, la plateforme qui facilite la gestion d'un immeuble", *immomatin.com*, 16 mars 2021

SOURCES UTILISÉES

"Qlower et DossierFacile signent un partenariat", *jaimelstartups.fr*, 23 novembre 2021

"Qu'est-ce qu'un iBuyer et quelles sont les différences par rapport aux agences immobilières traditionnelles ?", *proprio.fr*, 22 octobre 2021

"Qu'est-ce qu'un néosyndic ?", *liberkeys.com*, 2020

"Twipi Group poursuit sa stratégie de croissance avec l'acquisition de Keyclik", *twipi-group.com*, 27 avril 2022

"Virgil : la solution révolutionnaire pour devenir propriétaire à Paris", *forbes.fr*, 17 février 2022

"Virgul, la start-up qui co-investit du capital aux côtés des jeunes actifs", *journaldelagence.com*, 10 janvier 2022

"Zelok : l'outil qui permet de gérer les dossiers de location en 1 clic !", *journaldelagence.com*, 24 mars 2019

La collection IndexPresse *Business Etude*

Comment accéder à des données fiables, pertinentes et surtout synthétisées, alors que l'information n'a jamais été aussi accessible en apparence ?

Voilà une question à laquelle sont confrontés quotidiennement les décideurs dans les entreprises lorsqu'il s'agit de prendre les bonnes décisions.

C'est pourquoi nous avons créé la collection **IndexPresse Business Etude**, des études sectorielles complètes, réalisées à partir des plus grands titres de la presse

économique et professionnelle. En s'appuyant sur des informations fiables et de qualité, les études d'IndexPresse offrent des synthèses analytiques et éclairées sur les secteurs d'activité émergents ou en mutation.

Vous aurez ainsi toutes les clés en main pour accompagner votre réflexion stratégique, en vous appuyant sur l'examen des enjeux de votre marché, afin d'anticiper ses évolutions et valider, ou modifier, votre positionnement dans le jeu concurrentiel.

IndexPresse *Business Etude*

Date de parution - juin 2022.



Renaud HAMMAMY

renaud.hammy@indexpresse.fr

Rédacteur

Étude rédigée en collaboration avec **Samuel ARNAUD**

Accélérée par la crise sanitaire, la transformation digitale du secteur immobilier prend un nouveau tournant. Initiée notamment par les agences en ligne, elle se déploie à présent dans de multiples domaines, favorisant le changement de pratiques des acteurs en place (promoteurs, foncières, réseau d'agences...). Dynamisée par son écosystème de start-up, la PropTech cherche à présent à renforcer son implantation avant que ne survienne une véritable phase de consolidation.

Dans quelle mesure le marché de l'immobilier est-il attractif pour de nouveaux entrants ? En quoi la numérisation de l'activité des acteurs historiques constitue-t-elle un segment prometteur ? La plateformes concerne-t-elle uniquement les services de mise en relation et de recherche de biens ? Pourquoi les solutions de caution, de recherche de crédits et de crowdfunding immobilier favorisent-elles la fluidité du marché ? Comment la gestion des parcs immobiliers est-elle améliorée par le numérique ? Se positionner en tant que néosyndic est-il porteur ?

Cette étude apporte des éléments de réponse et de réflexion pour comprendre les enjeux et les perspectives du secteur, décrypter les modèles de développement à potentiel et identifier les orientations stratégiques pour se positionner dans le jeu concurrentiel.

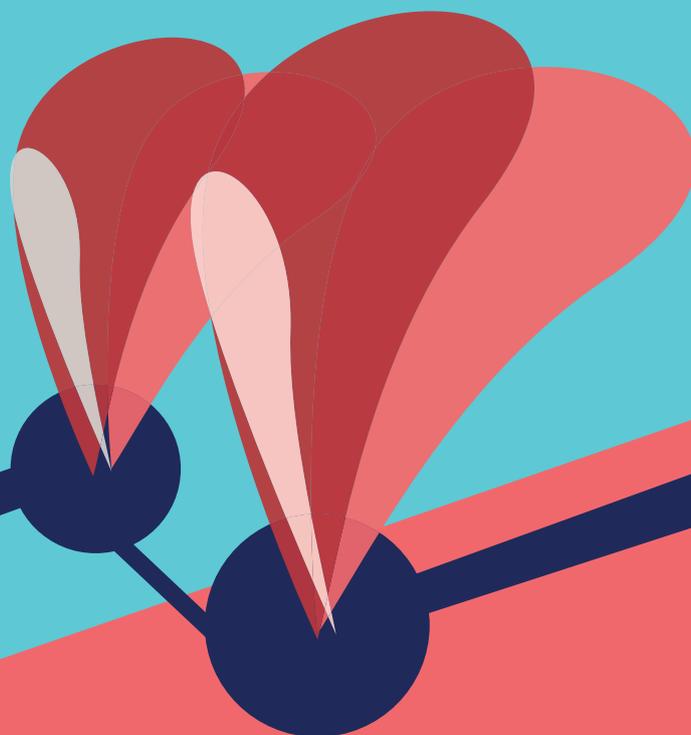


Photo de couverture : ©MyJuly



IndexPresse
19 rue René Thomas
38000 Grenoble
Tél. 04 76 92 05 25

IndexPresse indexpresse@indexpresse.fr