

Financer et construire avec le numérique

Du financement de projet à la gestion et l'exploitation en passant par la construction, le numérique révolutionne l'ensemble des étapes de la vie d'un immeuble. Cette section est l'occasion de faire le point sur deux innovations phares sur ces sujets. Souleymane-Jean Galadima, directeur général de WiSEED Immobilier, explicite d'abord le concept du *crowdfunding* immobilier, qui applique au cadre bâti des villes la tendance déjà bien ancrée du financement participatif. Bertrand Delcambre, qui pilote le Plan Transition Numérique dans le Bâtiment, et Xavier Pican, qui a étudié les enjeux juridiques associés, reviennent sur le bouleversement opéré par la maquette numérique et le BIM (*Building Information Modeling*) au profit d'un fonctionnement beaucoup plus collaboratif entre les parties prenantes de la construction d'un bâtiment.

Entretien avec

Souleymane-Jean Galadima

Directeur général de WiSEED Immobilier, Toulouse, France

Souleymane-Jean Galadima est directeur général de WiSEED Immobilier, filiale du groupe WiSEED créée en 2011 et spécialisée dans le crowdfunding immobilier, dont elle est le leader français. Dans cet entretien, il explique comment, par le biais de plateformes en ligne, le financement de l'immobilier est lui aussi impacté par le numérique. Plus collaboratif, largement désintermédié et permettant des taux de rendement élevés, le crowdfunding immobilier contribue à renouveler la vision du métier de promoteur, même s'il n'est pas exempt de risques.



En quoi consistent les activités de WiSEED Immobilier et quel est son modèle économique ?

WiSEED est l'un des premiers acteurs de ce qu'on appelle la finance participative, aussi appelée *crowdfunding* en capital, et s'est consacrée à l'origine au financement de start-ups et de

PME sur des prises de participation en amorçage. A partir de 2011, nous avons commencé à envisager d'étendre notre modèle de financement à la promotion immobilière : il s'agissait cette fois d'apporter une partie des fonds propres nécessaires au lancement d'une opération. C'est ainsi qu'est née WiSEED Immobilier, filiale du groupe

WiSEED qui détient la majorité de son capital. Le principe en est le suivant : tout promoteur, au moment du lancement de son opération, se voit exiger par la banque un apport compris entre 5 et 15 % du montant total de cette opération. **Grâce à sa communauté d'investisseurs connectés sur sa plate-forme, WiSEED Immobilier est en mesure de contribuer à cet apport en fond propres, jusqu'à hauteur d'un million d'euros.**

Globalement, le principe du *crowdfunding* immobilier peut donc se résumer ainsi : nous procémons dans un premier temps à une sélection des opérations qui nous sont soumises, sur la base de la diligence raisonnable (ou *due diligence*) de ces opérations et des

opérateurs qui les ont initiées. Celles qui sont retenues sont alors présentées via la plateforme à nos investisseurs particuliers, lesquels sont donc en mesure d'**apprécier le projet en toute transparence et d'y investir de manière quasiment désintermédiaire**, puisque chaque véhicule immobilier constitué pour l'occasion n'est dédié qu'à une seule et unique opération.

WiSEED Immobilier est immatriculée en tant que conseiller en investissement participatif, en vertu d'un cadre réglementaire relatif à la finance participative datant d'octobre 2014, mis en place afin de créer un cadre d'exception à l'offre publique de titres financiers. Il faut surtout retenir de ce cadre qu'il limite le montant des fonds levés



La Villa Rohan à Bordeaux, exemple de projet en partie financé par WiSEED Immobilier.

« Notre modèle économique est fondé sur une commission facturée au promoteur après la livraison des fonds, qui oscille entre 8 et 10 % selon la typologie de l'opération et de l'opérateur. »

de la sorte – c'est le seuil d'un million d'euros que j'évoquais tout à l'heure – mais aucunement le nombre d'investisseurs sur une même opération. Nous avons donc institué un ticket d'entrée très bas, à 1000 euros, ce qui nous permet d'intéresser jusqu'à 400 investisseurs par opération, tous réunis dans un véhicule d'investissement constitué pour l'occasion. L'écart-type dans la typologie de ces investisseurs est considérable, certains apportant 1000 euros, d'autres deux cents fois plus. Les conditions sont les mêmes pour tous et elles sont assez simples puisque nous avons opté pour une logique de *freemium* : l'investisseur n'est soumis à aucun frais ni d'entrée, ni de gestion, ni de sortie. Quant à notre modèle économique, il est fondé sur une commission facturée au promoteur après la livraison des fonds, qui oscille entre 8 et 10 % selon la typologie de l'opération et de l'opérateur.

Au 1^{er} décembre 2015, WiSEED contribue au financement de 27 projets, dont 3 ont déjà permis des sorties positives, c'est-à-dire que nous avons remboursé l'ensemble des investisseurs au Taux de Retour sur Investissement (TRI) prévu, soit 10 % en l'occurrence. Ces 27 projets représentent un peu plus de 15 millions d'euros levés et nous avons un objectif de forte croissance pour 2016 puisque nous prévoyons de collecter entre 40 et 60 millions d'euros. Ce bond en avant viendra récompenser un important effort de prospection consenti auprès des opérateurs du ter-

ritoire et devrait combler l'appétence des investisseurs particuliers. A l'heure actuelle, nous faisons face à un certain déséquilibre entre cette appétence forte et le nombre de projets que nous pouvons proposer pour y répondre – nous veillons en effet avec soin à la solidité des dossiers retenus, et nous avançons à pas mesurés compte tenu du manque de recul existant concernant le *crowdfunding* immobilier. Pour l'heure, ce ne sont donc que **65 % des projets éligibles** qui sont proposés par notre plateforme, sachant qu'en amont un certain nombre ont été jugés non éligibles.

Comment est évalué le degré de risque d'une opération ?

Il faut préciser que la création-même de la filiale WiSEED Immobilier répondait à un souhait de proposer un **mode de financement participatif moins risqué qu'avec les start-ups et l'entrepreneuriat**. Nos investisseurs ont en effet rapidement cherché à investir dans des actifs à rotation de fonds propres beaucoup plus rapide (un à deux ans d'immobilisation de fonds pour un projet immobilier, contre cinq à sept ans pour une prise de capital dans une start-up), mais aussi avec une sécurité dans la perte de capital beaucoup plus forte. Avec l'immobilier, les TRI sont plus modestes que pour les start-ups (de 8 à 15 % maximum) mais la contrepartie est un risque beaucoup moins élevé, puisque nous travaillons sur des opérations présentant un permis de construire purgé, un niveau de commercialisation d'au moins 50 % et un accord préliminaire de la banque tant sur la ligne de crédit que sur la garantie financière d'achèvement. A ceci s'ajoute un certain nombre de sûretés que nous pouvons mettre en œuvre sur la société mère du promo-

8 à 15%

Le taux de rendement qui peut être escompté par les investisseurs particuliers.

teur, comme une caution solidaire ou une garantie à première demande.

Nous éliminons d'emblée une part du risque en analysant chaque projet qui nous est soumis à l'aune de sa cohérence avec le marché, en privilégiant certaines métropoles et certaines tailles d'opérateurs. Ceci fait, deux types de risque subsistent. Le premier est ce qu'on appelle **le risque corporate, lié à l'opérateur**. Nous procérons donc à une analyse approfondie du bilan du promoteur, en étudiant les éléments de rentabilité, de solvabilité, de liquidités ainsi que sa structuration opérationnelle et capitalistique.

Le second risque est au niveau de l'opération proprement dite, que nous minimisons en étant attentifs au niveau de commercialisation, au solde à vendre, à la grille de vente associée, quitte à missionner une société tierce pour mener une étude de marché garantissant que ce solde est aligné par rapport au marché. Nous regardons également de près le bilan prévisionnel de l'opération, son plan de trésorerie, les marchés travaux et les éléments techniques, opérationnels et juridiques.

Sur la base de l'ensemble de ces éléments, nous définissons un *scoring*, c'est-à-dire une note de risque, sur laquelle est alignée la rémunération de nos investisseurs. Pour résumer, les deux grands risques sont d'une part le ralentissement de la commercialisation susceptible de mettre en danger le calendrier initial de l'opération, d'autre part les risques techniques (problèmes sur le chantier). Evidemment, il existe aussi un risque plus global de faillite de l'opérateur, davantage causé par des éléments macro-économiques, ce qui explique notre logique de diversification.

Quelle est plus précisément votre stratégie de diversification ?

Après avoir commencé avec du petit résidentiel, WiSEED Immobilier se place désormais dans une dynamique de diversification, de manière à augmenter le volume de ses opérations, mais surtout à permettre à ses investisseurs de diversifier leurs placements. Nous couvrons donc aujourd'hui une **large palette d'activités** incluant le résidentiel en accession libre, le logement social, l'immobilier tertiaire et commercial, le logement individuel et même l'aménagement foncier.

Il est vrai, cependant, que nous sommes assez peu positionnés sur du bureau, et ce pour plusieurs raisons. D'abord, il fait souvent l'objet d'une méfiance instinctive de l'investisseur particulier, qui a volontiers l'image d'un parc tertiaire sujet à la vacance, sentiment que peut conforter la vision de panneaux *A vendre* ou *A louer* sur les façades, qui parfois ne sont pas retirés même lorsque le bien a effectivement trouvé preneur. Ensuite, ce marché est connu pour sa complexité. Compte tenu d'un stock de bureaux vides assez conséquents, hormis dans quelques secteurs tendus, le risque existe de ne pas trouver preneur même après avoir baissé les prix, à l'inverse d'un appartement qui finira toujours par se vendre pour peu qu'il soit en-dessous des prix du marché. Enfin, les **particuliers se projettent beaucoup plus facilement sur le logement** car ils en ont tous loué ou acheté un au moins une fois dans leur vie ; ils sont donc plus familiers de cette typologie d'actifs et s'y intéressent davantage.

Nous avons donc travaillé sur du bureau, mais plutôt suivant des logiques de ventes en bloc ou d'opérations dédiées, comme le siège régional d'ERDF à Albi, dans le sud-ouest de la France, avec l'opérateur DPG. La question de la vente ne se posait pas puisque les bureaux étaient entièrement loués : il était donc aisément de trouver un investisseur achetant l'ensemble de l'actif. Dans le même ordre d'idée, nous avons contribué au financement de bureaux et d'un centre de tri de La Poste à Migennes, dans l'Yonne.

En termes d'échelles de projet, notre politique de diversification rencontre une limite qui est celle posée par l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) soit, comme je l'ai évoqué, un million d'euros de contribution aux fonds propres de l'opérateur. Il reste toutefois possible de mener une opération spécifique dans le cadre réglementaire classique, moyennant un dépôt de prospectus auprès de l'AMF, et donc sans limite de montant. Nous y réfléchissons actuellement suite à notre présélection sur l'un des sites de l'appel à projets « Réinventer Paris », à savoir le lot M5A2, dernier lot restant à urbaniser de la ZAC Paris-Rive Gauche. Chiffré autour de 100 millions d'euros, le projet implique des fonds propres de l'ordre de 10 millions d'euros. Notre alternative est donc de rester dans notre cadre réglementaire et de co-investir un ticket modeste d'un million d'euros, ou de passer par un dépôt de prospectus pour réunir un montant beaucoup plus conséquent.

Il existe d'ailleurs des plateformes américaines, comme Prodigy Network, qui contribuent à financer des opérations très conséquentes, par exemple un gratte-ciel en Amérique du Sud dont

« On constate que les investisseurs cherchent à donner un sens à leur épargne, au-delà de la pure question de rentabilité. »

le budget global avoisinait les 250 millions de dollars. Je dirais donc que le potentiel existe, mais que WiSEED Immobilier fait le choix d'avancer pas à pas, la précipitation étant malvenue s'agissant d'un modèle économique encore en consolidation. En tout cas, le problème ne proviendra pas des investisseurs, car il ne fait pas de doute que nombre d'entre eux rêveraient d'apporter par exemple leur écot au financement d'une tour à la Défense, à l'ouest de Paris. On constate d'ailleurs qu'ils cherchent à donner un sens à leur épargne, au-delà de la pure question de rentabilité. Leur sensibilité peut porter sur la prise en compte des enjeux de développement durable par le projet, sur la griffe particulière de tel ou tel promoteur, ou tout simplement sur la dimension patrimoniale du projet soutenu : *je suis dans la liste des souscripteurs de la rénovation de cet hôtel particulier du cœur de Paris, j'ai contribué à la mise en valeur de ce bel actif du patrimoine.*

27

opérations
immobilières ont été
en partie financées
par WiSEED
Immobilier en date
du 1^{er} décembre 2015.

Constate-t-on du côté des promoteurs une certaine réticence à faire appel au financement participatif ?

On constate presque toujours des réticences et des inquiétudes des professionnels de l'immobilier par rapport à tout nouveau mode d'intervention, qu'il soit technologique ou financier. **Un effort de crédibilité et de pédagogie doit donc être mené vis-à-vis de promoteurs** qui ont l'habitude de travailler avec des banques et des fonds d'investissements, mais pas

avec des acteurs émergents comme nous. Ils peuvent également être inquiets quant à notre capacité à atteindre le montant des fonds à collecter, puisque nos ressources financières propres ne sont en aucun cas celles d'une banque. Cela dit, nous avons été agréablement surpris de constater l'intérêt des opérateurs de toutes tailles, pas nécessairement en manque de fonds propres mais curieux de ce mode de financement et de communication innovant et porteur, s'adressant à une commu-

nauté d'investisseurs particuliers - 55 000 dans notre cas au 1^{er} décembre 2015 - dont les profils sont proches de ceux qui seront sollicités au moment de la commercialisation des opérations. Le *crowdfunding* est donc un moyen efficace de constituer une communauté d'investisseurs et de communiquer différemment auprès du grand public. Et il est évident qu'un communiqué de presse sur une opération réussie décuple notre visibilité, accélérant d'autant la commercialisation du programme.

Projet WiSEED immobilier Cap'evasion - Capbreton (40)



En cours de financement - 300 000€ recherchés
+ 11% d'intérêts annuel - Durée : 18-24 mois

Cap'evasion, sur la côte landaise dans le sud-ouest de la France, est un projet pour lequel WiSEED Immobilier cherche à réunir 300 000 euros.

Dans le cas d'appels d'offres ou de discussions avec des collectivités, avoir fait appel à du *crowdfunding* immobilier est également l'opportunité de faire état d'une démarche beaucoup plus citoyenne et participative, mais aussi de lutter contre la méconnaissance du métier de promoteur. Une plateforme telle que la nôtre permet de montrer concrètement l'envers du décor, c'est-à-dire les étapes d'une opération de promotion immobilière, sa complexité technique et financière et les risques pris par le promoteur. Elle contribue à démocratiser la profession auprès du grand public et à donner un coup de projecteur sur une activité dont les contours sont flous pour beaucoup.

Enfin, face à des banques qui, du fait de contraintes prudentielles, exigent des levées de fonds propres de plus en plus élevées, les rythmes de commercialisation tendent à se ralentir

et donc les fonds des promoteurs à être immobilisés assez longtemps sur plusieurs opérations. S'ils souhaitent poursuivre leur croissance, il ne leur reste qu'à solliciter des fonds propres externes - or les nôtres sont bien moins chers que ceux apportés par un *club deal* qui vient se greffer de manière parfois un peu opaque sur ce type d'investissements.

« Avoir fait appel à du *crowdfunding* immobilier est l'opportunité de faire état d'une démarche beaucoup plus citoyenne et participative. »

En guise de bilan d'étape, **je crois à une explosion des chiffres du *crowdfunding* immobilier, mais pas du nombre de plateformes.** Cette activité demeure complexe, son modèle économique l'est tout autant et le chiffre d'affaires dégagé n'est en aucun cas équivalent aux sommes collectées. Une proportion importante d'acteurs positionnés sur ce créneau devront donc, je crois, se consolider sous peine de devoir mettre fin à leurs activités. ■