

Levées de fonds, modèles économiques... les Proptechs à l'épreuve de la crise

Si le secteur de la PropTech en France agrège désormais plus de 500 startups qui fournissent des produits innovants, technologiques ou des modèles nouveaux pour les marchés immobiliers, elles sont bien moins nombreuses à recevoir le soutien des investisseurs et un accueil optimiste du marché.

Toujours plus de Proptechs mais pas toujours plus d'argent. Le panorama 2020 des startups du secteur immobilier, publié ce mardi par le cabinet Klein Blue Partners, en partenariat avec le Crédit Agricole d'Île-de-France, démontre l'asymétrie entre des entrepreneurs et entrepreneuses toujours plus nombreux et nombreuses et des investisseurs et investisseuses un peu plus frileux et frileuses. Avec pas moins de 536 startups catégorisées comme des Proptechs - contre 368 l'an dernier, le secteur est particulièrement prolifique. Trois verticales se révèlent particulièrement saturées : la conception et la construction (142 entreprises), qui regroupe les outils utiles aux professionnels du bâtiment, la recherche et la transaction (111), qui intègre notamment les néo-agences immobilières et enfin la gestion et les opérations (102), qui agrège par exemple les plateformes d'auto-gestion de syndic.

Mais ce n'est pas parce qu'elles sont toujours plus nombreuses que les Proptechs pèsent davantage aux yeux des financiers. En effet, après avoir cumulé 503 millions d'euros en 2019, elles n'ont réussi à rassembler que 282 millions l'année dernière. En cause, notamment, la méga-levée de fonds de la plateforme Meero en 2019, que Klein Blue Partners catégorise dans les Proptechs et qui a fait artificiellement gonfler les fonds levés il y a deux ans. Mais cette opération mise à part, la tendance n'est pas réjouissante pour le secteur : seulement 39 tours de table ont été dénombrés l'an dernier, contre 47 en 2019 ; et le secteur a perdu son seul représentant au sein du Next 40, Finalcad ayant été « rétrogradé » au sein du FT 120 lors de la deuxième promotion.

La faute à la crise ?

« Beaucoup de Proptechs qui ont des modèles économiques plus prop que tech, qui ont subi de plein fouet le ralentissement lié à la crise, analyse Salim Echoukry, fondateur de Klein Blue Partners. Il y a eu un gros moment de flottement lors du premier confinement avec la fin des visites de biens et l'incertitude autour de l'avenir du coworking, sans qu'on ait depuis vu d'effet de rattrapage. » Pour autant, l'expert se montre confiant sur l'évolution du secteur dans les prochains mois. *« La sortie de crise se dessine, comme en témoignent les macro-levées de fonds enregistrées depuis le début de l'année. Et la crise a imposé une digitalisation accélérée au secteur, avec les visites virtuelles et les signatures électroniques d'actes. Ce sont autant de verrous en moins à faire sauter. »*

Tous les malheurs de la Proptech ne doivent cependant pas être mis sur le compte de la crise. *« C'est un écosystème beaucoup plus jeune et moins mature que la Fintech ou l'Assurtech, par exemple »*, souligne aussi Salim Echoukry pour expliquer le foisonnement d'entreprises alors que le secteur n'a pas encore connu de véritable consolidation. L'heure est encore à l'apparition de nouveaux acteurs, comme l'indique Mehdi Dziri, directeur général de Bureaux à Partager, cité dans l'étude : *« Les entreprises évoluant très vite de nos jours, de nouvelles contraintes émergent et entraînent un élargissement de l'éventail des solutions proposées »*. Mais la consolidation ne devrait toutefois pas tarder, notamment dans les verticales les plus encombrées.

« Les agences immobilières nouvelle génération existent depuis 15 ans, ce sont des modèles plus si nouveaux que ça et qui n'ont pas démontré leur

capacité à s'inscrire dans la durée » , tranche le fondateur de Klein Blue Partners.

Autre écueil dans un secteur où les mastodontes sont légion : les logiques d'open innovation restent encore timides et ont de surcroît été freinées par la crise, qui a mis en pause les nombreux événements de networking. « *Le facteur humain et la gestion du changement restent encore le principal frein à l'adoption massive de ces nouvelles solutions technologiques* » , regrette Patrick Fichou, fondateur de Hxperience, qui souligne néanmoins que « *les collaborations entre startups et grands groupes se sont nettement accélérées ces dernières années* » . Encore faut-il que les startups soient à même de compléter efficacement l'offre des acteurs installés. « *Il est important que les startups de la Proptech comprennent bien les dynamiques des clients visés, les promoteurs, les constructeurs et les bureaux d'étude ayant des process et des méthodes d'achat très différents* » , rappelle Guillaume Bazouin, responsable des programmes Startup et Intrapreneuriat de la plateforme d'innovation du groupe Vinci, Léonard. Ce qui est loin d'être une sinécure, alors que les pépites de la Proptech sont le plus souvent incarnées par des profils peu au fait des réalités du secteur.

[*Télécharger l'intégralité de l'étude*](#)

Article écrit par GERALDINE RUSSELL