

INNOVATIONS



La Lettre M² s'intéresse à la technologie qui prépare le marché immobilier de demain.

ZOOM SUR QUELQUES CHIFFRES DE L'ÉVALUATION EXTRA-FINANCIÈRE

Une étude du Market Research Futur indique que le marché de la gouvernance, risques, conformité, a une croissance annuelle de 13 % et un volume d'affaires estimé à 48 Mds\$ en 2023. Une étude de Grant Thornton indique que seulement 15 % des entreprises en France évaluent correctement leurs tiers.

ACTUALITÉS

Propriétés-privées.com vient d'annoncer le lancement de sa marketplace, un outil technologique qui permet à ses conseillers d'avoir accès simplement et rapidement à des partenaires privilégiés pour leurs besoins en image/social-administratif/finance-assurance/services. Premiers partenariats réalisés avec Mig Gestion, Mantica et Cherchemonid.com.

R-Build permet de coordonner l'ensemble d'un projet de construction en 2D ou en mode BIM : conception, construction, livraison, contrôles, qualité, sécurité, mise en service. Il centralise toutes les données. C'est un outil de pilotage pour les directeurs de projets dans le suivi et l'accompagnement du projet dans son ensemble.

Icade : lancement d'une application de digital asset management en interne pour augmenter le rendement et la rapidité des échanges d'informations grâce à la solution Toucan Toco.

Perle Rare : le « personal chasseur » de biens immobiliers. La promesse est de trouver en moins de 3 mois le bien en respectant des critères pré-requis. Méthode : une veille puissante, du sur mesure et de l'optimisation par la vidéo et gestion du temps par une documentation sur le bien en mode « clé en main ».

Premista : le numéro 1 des intermédiaires en regroupement de crédits rachète comparateur.fr, une accélération pour cette marketplace qui, grâce à l'intelligence artificielle, optimise sa digitalisation.

Guest suite : cette start-up de e-réputation s'ouvre à l'international en Espagne. Une croissance de 130 % et un partenariat avec Google. La publication des avis est un enjeu important.

« 3 QUESTIONS À... »

Jean-Charles Falloux,
CEO de SKANI.fr

M* Comment votre solution révolutionne-t-elle l'évaluation extra-financière des co-contractants dans les opérations immobilières ?

J-C. F. : Aujourd'hui, les PME et ETI du secteur immobilier n'ont pas conscience des risques qu'elles prennent en n'évaluant pas leurs partenaires correctement sur le plan non-financier. Corruption, blanchiment, réputation, fraude, escroquerie... Une simple recherche sur un site comme societe.com ou Infogreffe (pour les entreprises françaises) ne suffit plus. Qu'il s'agisse de risque ou de conformité (loi Sapin 2, Agence Française Anticorruption), les enjeux judiciaires et business sont élevés et il devient indispensable d'évaluer son partenaire. SKANI met à disposition des dirigeants et décideurs la lère plateforme pour commander directement sur Internet et en 3 clics des rapports de Due Diligence (SKANI.fr) adaptés à leurs enjeux. C'est simple d'usage et sans abonnement, disponible en ligne 7j/7 et 24h/24, avec des prix compétitifs et des délais adaptés.

M* Quelles sont les clés du succès de votre modèle et quelques chiffres pour mieux comprendre ?

J-C. F. : Les entreprises doivent disposer de solutions simples et performantes. SKANI s'appuie sur l'automatisation pour la collecte des informations/la rédaction des rapports, et la supervision systématique par un expert en due diligence pour l'analyse et les recommandations. Cela abaisse les coûts, raccourcit les délais et améliore l'objectivité et la qualité du service. Nous poursuivons un triple objectif pour nos clients : d'abord, des produits fiables et opérationnels pour prendre une décision éclairée et rapide, que vous soyez néophyte ou expert. Ensuite, des tarifs très compétitifs à partir de 450€ HT, soit 3 fois moins cher que le marché à un niveau équivalent. Enfin, nous garantissons aussi des délais de livraison raccourcis, moins de 5 jours, car nous savons que la rapidité peut être décisive, avec l'objectif de passer sous les 24h à l'avenir.

M* Vos prochains projets ?

J-C. F. : Nous avons 3 objectifs dans les 12 mois à venir : travailler avec une centaine de PME/ETI dont une dizaine de foncières françaises. En parallèle, nous entrons dans une phase active de levée de fonds d'amorçage pour accélérer notre développement commercial sur le territoire français tout en continuant d'industrialiser notre « usine à rapports ». Pour l'automne 2019, nous allons proposer une version anglaise de notre plateforme afin de nous déployer progressivement sur le marché européen car l'ambition de SKANI est internationale.