

# Crowdfunding immobilier: Comment

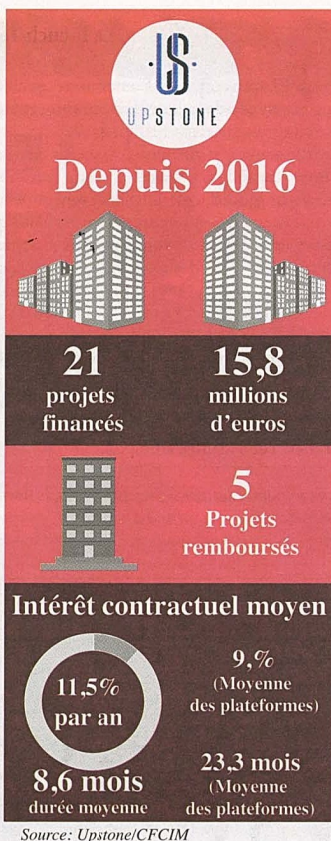
- Le cadre réglementaire entre bientôt en vigueur
- Tout un écosystème est en train de se mettre en place
- Un marché de 700 millions d'euros en France

TRÈS attendu par les porteurs de projets immobiliers, le crowdfunding (financement collaboratif) apporte une bouffée d'oxygène à la composante financière des projets et lance un nouvel écosystème entrepreneurial au Maroc. Une alternative au financement bancaire classique qui promet plus de flexibilité et de souplesse dans le montage financier avec des rendements meilleurs. Certes, l'écosystème en est encore à ses balbutiements, mais le cadre réglementaire est déjà un grand acquis. Ce mode de financement alternatif et son cadre réglementaire ont franchi des pas dans le circuit législatif. Le projet de loi n°15-18 sur le financement collaboratif a été approuvé au Parlement. Une fois passée par le SGG, adoptée et entrée en vigueur, cette réglementation devra stimuler de nouvelles formes de financement, dynamiser les plateformes électroniques, les startups, les porteurs de projets et promouvoir l'entrepreneuriat sous toutes ses formes. C'est dans ce contexte particulier que la Chambre française de commerce

et d'industrie (CFCIM) a organisé récemment un événement dédié au crowdfunding immobilier, en présence de startpers, de porteurs de projets, de financiers et spécialistes, fintech et autres plateformes électroniques. L'enjeu est de réinventer, voire changer la façon d'accéder à l'investissement immobilier grâce à des plateformes technologiques dédiées aux projets de construction ou de rénovation de logements, de bureaux, d'hôtels, de commerces... Les fondamentaux de ce nouvel écosystème sont là: d'abord un cadre réglementaire qui permet de diffuser des offres d'investissement sur Internet et financer la croissance de plateformes et de startups.

## Structurer le marché

Ensuite, un dispositif qui apporte une alternative à des contributeurs et entreprises qui ont envie d'investir autrement que via la finance classique, les banques... Ou encore, le crowdfunding immobilier permettra de structurer un marché classique avec des idées innovantes et libérer des fonds. «Nous sommes face à des milliers d'investisseurs potentiels. Sauf qu'il ne suffit pas pour les promoteurs de dire j'ai un projet. Encore faut-il savoir le vendre et prouver la rentabilité», tient à préciser Sylvain Alassaire, expert du conseil juridique



en droit des affaires. En clair, un projet immobilier doit être pitché et vendu avec un argumentaire marketing auprès d'une plateforme électronique. Le modèle économique est aussi innovant. Car il s'agit de rémunérer les investisseurs une fois par an. Quant à la plateforme électronique, elle prélève une rémunération sur une partie des fonds. En contrepartie de la commission, elle organise les levées de fonds, cherche les investisseurs et assure la rentabilité du projet. La rémunération se fait au cas par cas. «La plateforme est un moyen technologique qui doit trouver les projets viables, bien comprendre et cerner leur portée, expliquer les enjeux mais aussi les risques aux investisseurs. La plateforme n'est que le moyen électronique pour accéder aux financements et rendre le projet viable, fiable et bancable», explique Arnaud Romanet-Perroux, CEO fondateur de la plateforme française Upstone.

## Déployer rapidement un écosystème

Pour enclencher la dynamique du crowdfunding au Maroc, il va falloir, selon les experts, «mettre rapidement en place un écosystème afin de mobiliser les startups». Ce qui permettra de faire des analyses, vulgariser le concept, faire de la pédagogie et de l'éducation financière autrement. L'enjeu est de susciter de l'émulation. Pour l'heure, la difficulté au Maroc se posera plutôt pour les plateformes qui auront du mal, dans un premier temps, à trouver des projets viables, qui tiennent la route ou encore des produits qui se diffusent bien. Car il y a un nouveau business et des opportunités à expliquer... Tout l'enjeu consiste à simplifier les projets immobiliers qui sont sur le court terme, relève Arnaud Romanet-Perroux. Par ailleurs, le constat aujourd'hui fait que les établissements bancaires sont réticents par rapport au crowdfunding. Or, le financement alternatif ne concurrence nullement les banques, puisqu'il s'agit de deux marchés et cibles complètement différents. Le modèle français est éloquent en la matière. Le secteur du crowdfunding immobilier a été créé en 2014 dans l'Hexagone. Depuis, les levées de fonds sont montées en puissance. Le volume global d'affaires dans l'immobilier est autour de 700 millions d'euros depuis 2014, avec une croissance de l'ordre de 250 millions d'euros cette année. Le ticket moyen est autour de 800.000 euros, à travers environ 800 projets financiers. Les secteurs de la construction et de l'immobilier en France représentent 20% du PIB.



# lever des fonds autrement

Le ticket d'entrée est accessible au plus grand nombre et aux particuliers. En France, cela commence à partir de 100 euros! Il n'y a de limite que dans les plafonds réglementaires. Tout porte à croire que le modèle marocain va vers un ticket minimum de 1.000 DH, avec des plafonds limités à 250.000 DH. Sauf qu'il n'y a aucune limite du nombre d'investisseurs par projet.

Plus encore, le niveau de risque est très faible dans ce type d'investissements, puisque le projet de promotion est vendu avant qu'il ne soit construit. La pré-commercialisation représente généralement 50% du volume du chiffre d'affaires. Finalement, le risque n'est que sur les 50% restants du projet. D'autant plus les délais de financement sont relativement courts. L'on est en moyenne sur une durée qui varie entre 6 et 18 mois.

Tout l'enjeu réside dans une alternative flexible et agile qui ratisse plus large auprès des investisseurs, essentiellement

## La French Tech

**T**EL que conçu en France, le réseau French Tech a pour ambition de faire émerger des leaders technologiques de rang mondial. Sur les trois prochaines années, 5 milliards d'euros seront alloués par les principaux investisseurs institutionnels français au financement des entreprises innovantes. Par ailleurs, la French Tech 120 (FT120), un programme d'accompagnement public, a été lancée et regroupera, d'ici janvier 2020, les startups du Next 40 (les 40 startups françaises les plus prometteuses déterminées selon leurs levées de fonds et chiffre d'affaires) ainsi que 80 autres entreprises à fort potentiel, identifiées par les partenaires de la French Tech.

Dans le même temps, afin de favoriser le développement à l'international des startups, la mission French Tech a labellisé 48 communautés French Tech dans le monde parmi lesquelles celle de Casablanca. Présidée par Jérôme Mouthon, la communauté de Casablanca regroupe un board d'entrepreneurs français et marocains dans la Tech. Elle vise à fédérer une communauté de startups et de grandes entreprises françaises présentes au Maroc, tout en facilitant les ponts avec la France et les autres communautés French Tech (Tunis, Dubaï, ...). □

des épargnants, des personnes physiques, mais aussi des entreprises, des fonds d'investissement, des institutionnels... «La

formule ouvre le champ des possibles à tous types d'investisseurs avec une espérance de rentabilité plus forte, autour de

9%», précise le fondateur de la plateforme Upstone. Ce qui permet un déploiement rapide de l'inclusion financière et la création, voire le développement de nouvelles communautés d'investisseurs. En France, le ticket moyen de l'investisseur-particulier varie entre 2.000 et 3.000 euros.

Au-delà de l'immobilier, tous les secteurs d'activité peuvent entrer dans les périmètres d'application du crowdfunding, tient à préciser Arnaud Ramonet-Perroux (industrie, services, TPE, PME, startup...) Mieux encore, l'avantage de la plateforme est qu'elle permet aussi de lever des fonds à l'étranger. L'intérêt étant de traiter le plus grand nombre de tickets pour financer les projets. Il va sans dire que la plateforme technologique n'échappe pas au cadre réglementaire. Elle doit avoir un agrément selon le pays. En clair, les levées de fonds à l'étranger sont soumises à la réglementation de changes. □

Amin RBOUB





## Crowdfunding immobilier

# Un business model "freemium"

Le crowdfunding immobilier est une alternative au financement bancaire classique. Il repose sur la combinaison de deux facteurs: l'essor des nouvelles technologies et l'adaptation du cadre réglementaire. Aujourd'hui, nul besoin d'être un expert ni un investisseur expérimenté pour placer ou lever des fonds dans des projets immobiliers. Le ticket d'entrée est accessible au plus grand nombre et aux particuliers: en France, cela commence à 100 euros (1.000 DH). Après il n'y a de limite que dans les plafonds autorisés. Arnaud Romanet-Perroux, CEO d'Upstone, analyse ce nouveau business model, en cours de lancement au Maroc, ses enjeux, ses opportunités et ses risques calculés.

**- L'Economiste: Concrètement comment s'applique le crowdfunding à l'investissement dans l'immobilier?**

**- Arnaud Romanet-Perroux:** On peut distinguer deux aspects dans l'investissement immobilier. D'abord, l'investissement locatif dans le sens où j'achète un appartement via un emprunt et je le mets en location. Cette formule n'est pas plutôt dans des investissements inscrits dans le long terme. En revanche, le crowdfunding propose en France et dans les pays anglo-saxons (notamment les Etats-Unis et l'Angleterre) de financer des projets de

promotion dès la phase de la construction. Concrètement, le promoteur a besoin de capitaux pour déployer ses projets en complément de financements bancaires. Du coup, nous lui proposons de financer une partie de ses propres capitaux. Ce qui permet de fluidifier le marché avec plus d'opérations de financement. Cela permet aussi à de petits opérateurs de prendre part à des opérations, car généralement les grosses structures de promotion ont des assises financières solides. Mais le petit promoteur qui est en croissance et qui a besoin de financer plus de projets est limité par le capital. Justement, nous lui apportons le financement qui lui permet de développer ses projets dans des délais assez courts. Cela permet de booster le marché de la promotion. En contrepartie, les investisseurs ont une espérance de gain et une rentabilité attractive.



*Selon Arnaud Romanet-Perroux, «le crowdfunding immobilier a l'avantage de maturités assez courtes et des délais de remboursement entre 6 et 24 mois. L'investisseur ne paie rien sur sa souscription. C'est un modèle économique freemium» (Ph. AR)*

**- Mais il y a aussi des risques qu'il faut bien expliquer aux investisseurs au préalable?**

- Bien évidemment, c'est le propre de tout investissement. Le risque zéro n'existe pas. En échange de revenus élevés, le risque peut être aussi élevé. Sur ce point précis, nous expliquons bien aux investisseurs que le placement/investissement vaut potentiellement zéro. Autant vous pouvez gagner beaucoup, autant vous pouvez tout perdre. Il y a donc un risque associé à l'environnement, à la conjoncture... Du coup, nous recommandons aux investisseurs de ne pas placer toute leur

épargne. Il va donc falloir se diversifier dans les projets pour limiter et anticiper les risques ou encore optimiser les chances de rentabilité.

nous laisse une marge de manoeuvre qui n'est pas dans le schéma classique.

**- A partir de votre expérience en France, comment le modèle marocain peut-il fonctionner et avec quel type d'investisseur?**

- L'objectif est de toucher un grand nombre d'investisseurs particuliers. Tous ceux qui ont envie de placer leur épargne et saisir des opportunités. L'idée est de chercher le maximum de personnes physiques pour leur proposer régulièrement des investissements. Mais cela n'exclut pas les financements d'entreprises, des fonds d'investissement...

**- Qu'en est-il des modalités de remboursement?**

- Sur l'immobilier, il y a les opérations de marchands de biens avec des actes d'achats-ventes. Ce qui passe par des acquisitions, des travaux de rénovation et une plus-value à la revente. Ce sont des opérations qui vont de 1 jour à 6 ou 24 mois. Du coup, la maturité de l'investissement est plutôt courte. Sur les projets de promotion, l'on commence à financer à partir de la phase de construction. Sur ce type de projet, le processus ne dépasse pas 18 mois. C'est dire que les maturités sont assez courtes et les délais de remboursement entre 6 et 24 mois.

### Implémenter l'écosystème, un préalable!

**SELON** Arnaud Romanet-Perroux, CEO de la plateforme française Upstone, «sur tout nouveau marché, il y a généralement plein d'acteurs qui se positionnent. Il y en a qui vont se consolider, d'autres vont disparaître. Le cadre réglementaire balise le terrain et crée des étincelles. Cela passe aussi par la vulgarisation, la communication dans les médias, l'éducation et la pédagogie pour expliquer les enjeux et les opportunités de ce nouveau marché. Il n'y a pas de recette passe-partout». □

**- Comment la plateforme peut gérer un retournement de conjoncture ou une crise imprévue?**

- Il faut admettre que, classiquement, un projet de promotion est vendu avant qu'il ne soit construit. La pré-commercialisation représente généralement 50% du volume du chiffre d'affaires. Du coup, le risque n'est que sur 50% du projet. Ensuite, il s'agit là de financements relativement courts dans la durée. L'on est en moyenne sur une durée qui varie entre 6 et 18 mois. Effectivement, l'on peut entrer dans un cycle baissier. A ce moment-là, la plateforme effectue des analyses pour évaluer l'impact du ralentissement sur le prix des appartements et de l'immobilier à vendre. A partir de là, l'on anticipe sur les baisses à effectuer avant de remettre en cause le remboursement aux investisseurs. Ce qui

**- Quelle est la particularité du business model de la plateforme Upstone?**

- Le modèle économique d'Upstone repose sur l'analyse des projets, l'étude de leur potentiel, l'analyse du secteur et de la conjoncture... La facturation de la levée de fonds va vers le porteur de projet. Ce dernier formalise ses besoins en termes de levée de fonds, sa capacité à supporter les coûts de financement. A partir de là, nous facturons la levée de fonds sur un pourcentage qui varie entre 5 et 10% du montant levé. Je précise que l'investisseur ne paie rien sur sa souscription. C'est un modèle freemium. Nous lui proposons un rendement sur lequel il perçoit l'intégralité des revenus. □

Propos recueillis par  
Amin RBOUB