

Kiiz a levé 700.000 francs pour le courtage

Le portail lausannois et son courtage immobilier sans commission se distingue par une estimation immobilière basée sur la moyenne pondérée entre cinq plateformes électroniques.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le tour de financement initial du lausannois kiiz a remporté un succès bien au-delà de ses espérances. Neuf investisseurs ont permis de réunir 700.000 francs au lieu des 500.000 francs visés. Le président de kiiz, Marc Comina, précise qu'aucun de ses clients du côté de la communication n'y a participé. Le palette des investisseurs va du banquier privé genevois jusqu'au professionnel de l'immobilier, en passant par des entrepreneurs et des consultants. Le site, actif depuis une petite semaine seulement, suscite déjà beaucoup d'intérêt et de trafic. Même si elle n'arrive en Suisse qu'aujourd'hui, l'offre de kiiz n'a rien de révolutionnaire en soi, aux yeux de Marc Comina: «Le courtage immobilier sans commissions, basé sur des honoraires, est un business «me too» qui a déjà chamboulé le marché immobilier partout dans le monde». En Suisse, il a déjà repéré plusieurs sites «cousins», comme il les appelle, lancés récemment eux aussi. Son analyse du fonctionnement actuel du marché des transactions immobilières fait ressortir deux arguments clés en faveur de kiiz. Tout d'abord, en collaboration



MARC COMINA. Le président de kiiz insiste sur une tarification nettement inférieure à celle du courtage traditionnel.

avec le professeur Philippe Thalmann de l'EPFL, qui a introduit en Suisse la méthode hédoniste basée sur la comparaison statistique des prix réalisés lors de transactions immobilières, kiiz propose une méthode d'estimation immobilière novatrice. Elle prend les valeurs des cinq plateformes d'estimation électronique actuellement les plus répandues (Wüest Partner, Fahrlander Partner, PriceHubble, IAZI/CIFI et Institut suisse de l'économie immobilière) et les pondère scienti-

fiquement, selon la méthode mise au point avec Philippe Thalmann, membre du conseil d'administration de kiiz. «Cette méthode permet de tirer le meilleur de chaque institut. Le Big Data permet de corriger la subjectivité humaine, pour obtenir l'estimation la plus précise du marché. Chaque estimation sera signée par le professeur Thalmann. Les instituts connaissent et soutiennent notre démarche et notre stratégie marketing. Pour eux, qui pour la plupart sont canton-

nés dans le B2B sans espoir de percer au niveau B2C, celui du client final, c'est une opportunité commerciale supplémentaire», souligne Marc Comina. L'estimation n'est-elle d'ailleurs pas la véritable plus-value de kiiz, au point de pouvoir devenir une filière indépendante? Car les estimations sont aussi demandées lors d'évaluations fiscales, en cas de mariage/divorce ou d'héritage, et la liste n'est pas exhaustive. Marc Comina reconnaît volontiers que ce produit possède un potentiel très intéressant, mais avec une part d'incertitude beaucoup plus grande que pour le courtage sans commission: «Dans notre Business Plan, cette offre prend la place de la cerise sur le gâteau.» Tout en soulignant qu'avec cette exclusivité kiiz, on ne se trouve plus dans une activité «Me Too», bien au contraire: plusieurs mois de codage ont été nécessaires pour mettre en place la plateforme qui permet, en une seule saisie de données, d'obtenir les estimations des cinq bases de données, ensuite pondérées par le professeur Thalmann. «Notre tarification ne sera pas si facile à copier non plus, relève Marc Comina, mettant ainsi en avant le deuxième argument clé

permettant à kiiz de se différencier de la concurrence. Nous sommes jusqu'à trois fois moins chers que nos sites cousins, et environ dix fois moins chers que nos concurrents directs du courtage traditionnel. L'immobilier neuf est également un marché très important pour nous. Les ins-

.....
KIIZ EST DÉJÀ ATTAQUÉ
DE TOUTES PARTS,
CE QUI DONNE
À CHAQUE FOIS L'OCCASION
D'EXPLIQUER LE MODÈLE.

titutionnels et autres développeurs qui mettent de la PPE neuve sur le marché auront désormais une alternative à la commission de 2,5% d'un courtier traditionnel.» Avec de telles propositions, kiiz ne se fait évidemment pas que des amis. «Nous sommes déjà attaqués de toutes parts, ce qui nous donne à chaque fois l'occasion d'expliquer notre modèle. Au-delà des petites polémiques sur les réseaux sociaux, ce qui est le plus intéressant, c'est la transformation inévitable que va vivre le courtage. Il représente actuellement en Suisse un marché d'un milliard de francs par an-

née. Ce montant sera probablement divisé par deux dans 3-5 ans, et par dix dans 10 ans! Les courtiers traditionnels resteront pleinement justifiés pour les objets de luxe et les fermes isolées, soit quelques pourcents du marché. Pour le reste, les courtiers établis devront immanquablement choisir entre trois options: combattre, copier ou racheter. Faire croire qu'on peut vendre un bien à des prix fabuleux relève de la légende. Aujourd'hui, le prix des transactions est généralement fixé par les banques, qui se basent sur une estimation hédoniste et les fonds propres du client. L'objectivation et la rationalisation est donc déjà en cours, la marge de manœuvre s'est amincie. Dans un marché aussi fortement régulé que celui de la Suisse, il faut arrêter de croire aux miracles», détaille Marc Comina. Cela n'empêche pas kiiz d'avoir recours à des photographes professionnels pour la présentation d'un bien sur les principaux portails immobiliers, ainsi qu'à des professionnels tant pour les visites que pour la négociation. «Nous faisons tout comme un courtier, simplement en étant beaucoup moins chers», conclut Marc Comina.■

Bestmile gagne en reconnaissance internationale

MOBILITÉ. L'entreprise lausannoise a été sélectionnée comme l'un des «Technology Pioneers» du World Economic Forum. Une consécration pour la start-up lancée en 2013.

MAITEO IANNI

Bestmile renforce son aura à l'internationale. L'entreprise vaudoise, qui développe un logiciel qui permet de suivre en temps réel des véhicules sans conducteurs, en optimisant les trajets, les temps d'attente ou encore les croisements, a en effet été primée hier par le World Economic Forum (WEF). Elle a été sélectionnée parmi des centaines de candidats comme l'un des «Technology Pioneers». La communauté des Technology Pioneers du WEF est composée de jeunes sociétés du monde entier qui sont impliquées dans la conception, la mise au point et le déploiement de nouvelles technologies et innovations, et qui sont bien placées pour avoir un impact important sur l'industrie et la société.

Focus sur le marché asiatique et américain
Ce prix est donc une consécration, pour la start-up lausannoise créée en 2013, qui continue de croître, en Suisse comme à l'étranger. «Bestmile a été fondé avec pour mission de rendre les transports sûrs, efficaces et abordables pour tous, explique Raphael Gindrat, CEO de l'entreprise. La technologie de Bestmile permet la gestion intelligente de flottes, et nous sommes enthousiasmés de travailler avec le programme Technology Pioneers du WEF pour contribuer à un avenir plus durable pour tous.» En plus d'augmenté la notoriété de l'entreprise



RAPHAËL GINDRAT. «Bestmile a été fondé avec pour mission de rendre les transports sûrs, efficaces et abordables pour tous.»

vaudoise, ce prix permettra à son CEO de participer à la rencontre annuelle des nouveaux champions du WEF. Cette réunion, aussi surnommée «Davos d'été», se tiendra à Tianjin, en Chine, du 18 au 20 septembre. De nombreux pionniers participeront aussi à la rencontre annuelle à Davos, en janvier 2019, et continueront de contribuer aux initiatives du Forum au cours des deux pro-

.....
L'ENTREPRISE AVAIT FAIT
UNE LEVÉE DE FONDS
EN NOVEMBRE DERNIER
(MAIS ANNONCÉE EN MARS)
DE 11 MILLIONS DE FRANCS.

chaines années. «Être sélectionnés parmi les Technology Pioneers nous donne également l'occasion de participer au Forum de Davos. Cela nous donne la possibilité de rencontrer des acteurs publics, politiques ainsi que diverses entreprises.»

Aujourd'hui, Bestmile gère une dizaine de véhicule en Suisse, grâce à des collaborations avec entre autres les Transports publics genevois et fribourgeois. Et bientôt, les communes de Cossonay et de Marly auront des services de navettes autonomes et utiliseront le programme de Bestmile. Sa technologie est utilisée à Sion depuis plus de deux années. En France, la start-up contrôle des navettes dans une zone piétonne à Lyon et six véhicules autonomes sur le site d'une centrale nucléaire vers Poitiers. Alors cette future visite en Chine sera l'occasion pour Bestmile de nouer des contacts avec des potentiels clients sur place. La start-up avait d'ailleurs suivi un programme de dix jours en Chine l'an dernier, à la rencontre d'investisseurs potentiels, (lire l'Agefi du 6 juillet 2017) à l'occasion d'un séjour organisé par Venturelab. En plus de la Chine, l'entreprise lausannoise vise également Singapour et le Japon. Elle prévoit à cet effet l'ouverture de petits bureaux pour «avoir une présence physique sur place». En parallèle, Bestmile vise à développer ses activités en Amérique du Nord, aux Etats-Unis notamment où elle tient son centre de vente, de marketing et de partenariat est à San Francisco. Si aujourd'hui une dizaine de collaborateurs – des vendeurs essentiellement – sont présents, leur nombre devrait doubler d'ici la fin de l'année. Raphael Gindrat confie d'ailleurs «la mise en place d'une équipe de vendeurs

dédiée spécialement au secteur automobile» à San Francisco. Aujourd'hui l'entreprise compte au total une soixantaine d'employés. Pour rappel, l'entreprise avait fait une levée de fonds en novembre dernier (mais annoncée en mars – lire l'Agefi du 22 mars 2018) de 11 millions de francs. L'objectif affiché de cette levée de fonds était clair: accélérer encore plus la croissance de la société que ce soit au niveau de l'amélioration des technologies déployées, du développement du produit mais aussi

et surtout de sa commercialisation. **Être une brique essentielle des voitures autonomes**
Le marché de la voiture autonome pourrait représenter 515 milliards d'euros à l'horizon 2035, d'après une étude du cabinet de conseil A.T. Kearney. Bestmile vise une place de pionniers dans ce secteur. «Les véhicules sans chauffeur ne sont plus une réalité virtuelle. Des acteurs de cette mobilité autonome annoncent les premières productions

en série autour de 2020 déjà, tout en pressant les gouvernements de mettre la seconde vitesse pour adapter les règles de circulation routière.» Sans dévoiler de noms, le CEO de Bestmile confie être en contact avec «les principaux constructeurs allemands, français et japonais». Si Raphael Gindrat n'a pas souhaité mentionner le chiffre d'affaires 2017 de l'entreprise, il explique tout de même que sa clientèle a quadruplé en l'espace d'un an.■

VOUS CHERCHEZ
UN TAUX HYPOTHÉCAIRE
COMPÉTITIF?

Signez votre prêt en
ligne en 15min et gagnez

+0,5%
d'intérêt supplémentaire
sur votre épargne!

AVANTAGESERVICE.CH