



Entretien d'expert n°1

Les spécificités de la filière de l'immobilier / construction à l'épreuve de la digitalisation

Avec Nathalie Charles

Deputy CEO and Global Head of Investment Management
BNP Paribas Real Estate

Nathalie Charles – BNP Paribas Real Estate – Deputy CEO and Global Head of Investment Management



Paribas Real Estate, filiale immobilière du groupe BNP Paribas, propose une gamme complète de solutions immobilières sur-mesure, nécessaire à la valorisation des actifs immobiliers, à chaque étape de leur cycle de vie. Fruit d'une expertise et d'un savoir-faire reconnus depuis plus de 50 ans, BNP Paribas Real Estate propose ainsi une offre multidisciplinaire.

Des caractéristiques intrinsèques à l'immobilier expliquent un retard dans sa digitalisation

De façon générale, trois caractéristiques propres à l'immobilier expliquent un relatif retard dans sa digitalisation :

- L'immobilier est inscrit dans un temps long : une fois qu'il est construit il est là pour des décennies ; ce n'est pas le temps du digital, et cela crée un décalage entre les cycles d'évolution.
- C'est un marché fragmenté : le plus gros acteur fait 20 000 logements par an. On n'est pas dans un domaine où les évolutions se font par quelques acteurs dominants, comme cela peut être le cas dans la téléphonie mobile ou les GAFA. Même des acteurs comme VINCI ou BOUYGUES, qui sont des leaders à l'échelle mondiale en matière de construction, restent relativement petits. Cette fragmentation est un grand frein à la scalabilité et à l'accélération.

Enfin, c'est un métier local : les questions sont souvent les mêmes, mais les réponses sont foncièrement différentes et locales, qu'il s'agisse des autorisations, des réglementations et des outils qui relèvent des autorités publiques nationales, et qui s'inscrivent dans des référentiels locaux.

Perspectives de digitalisation sur les 4 niveaux de transformation / disruption

Au niveau 1 de l'optimisation des processus, les besoins existent, mais il y a une profusion d'offres, qui sont trop morcelées et qui ne couvrent qu'une part minime des besoins, ce qui limite considérablement leur intérêt. Si on regarde ensuite les différents stades de la chaîne de valeur :

- Au niveau de la conception et de la construction, on parle du BIM depuis plus de 10 ans, mais il n'a pas encore rempli sa promesse : on arrive à avoir de belles maquettes, mais dès le passage aux étapes concrètes on refait des plans de synthèse ; il n'y a pas encore d'enchaînement fluide entre les différentes étapes ; on observe les mêmes difficultés avec la GTB, qu'on a encore du mal à exploiter pleinement.
- En aval, sur le métier Property Manager ou syndic, ce sont des métiers à très faible marges, qui devraient naturellement être intéressés par optimiser leurs coûts en s'appropriant de nouveaux outils, mais qui restent encore très « manuels ».

Par ailleurs, deux facteurs agissent comme des accélérateurs :

- Les obligations réglementaires, qui représentent un driver d'adoption : par exemple la solution Deepki, permet de suivre les consommations énergétiques et qui est très ergonomique
- Le besoin d'optimisation, accéléré par la pandémie, qui a conduit à adopter des usages importés dans le métier (signature électronique, visioconférence), qui sont très utiles mais qui ne sont pas dédiés au secteur

Au niveau 2, sur la transformation des interfaces, on a été précurseurs. Dans la Branche Commercialisation, on a voulu utiliser la vidéo pour montrer en 3D des immeubles qui n'étaient pas encore construits. C'est resté limité, à cause du coût que représentait ce type de réalisation. Ce type d'approche va exploser avec le développement de la réalité virtuelle, et l'abaissement du coût et du délai de réalisation par les effets de productivité. Est-ce que pour autant ça va tuer le rapport physique dans l'immobilier ? Ce n'est pas certain, car ces solutions ne restituent pas la perception de l'environnement, l'ambiance sonore, ... qui peuvent être « fake » dans un produit virtuel.

Au niveau 3, sur la transformation des Business Models : On peut penser aux engagements de performance. Il y a une demande côté client, mais une certaine réticence du côté des property manager. Dans le coût de maintenance, il y a des éléments qui échappent à la maîtrise des opérateurs.

On peut avoir des bases de connaissances, en mettant en œuvre des abaques et des solutions de big data, pour être en mesure

de prendre des engagements. Mais dans la vraie vie, on n'aura jamais la maîtrise sur le comportement de l'utilisateur, et de fait on ne peut pas optimiser l'usage dans les bâtiments. Ce qu'on appelle parfois l'industrie immobilière est en fait du cousu main et de l'artisanat.

On peut aussi penser à la fin du bail 3/6/9, par rapport à des locataires qui veulent plus de flexibilité, mais cela semble très peu probable, quand bien même certains promoteurs y ont beaucoup réfléchi.

Avant le Covid, dans l'hôtellerie, l'émergence de Airbnb a fait bouger les lignes, mais ça n'a pas tué les hôtels. Ça a provoqué des repositionnements, la mort de certains acteurs mais également le développement d'autres. Les outils de digitalisation permettant de louer « à la place » semblent avoir un avenir, mais ne vont pas faire basculer le marché. La résistance viendra du fait qu'il faut mobiliser des capitaux importants sur un temps long : on ne va pas mettre 100M€ sur la table pour avoir une occupation à la journée ou au mois.

Au niveau 4, sur la disruption forte : sur l'industrialisation de la construction, il y aurait là un vrai alignement d'intérêts : augmenter les marges des constructeurs, en baissant la pollution et la main d'œuvre sur site (meilleure gestion hors site). Ça fonctionne pour des immeubles, ou pour des maisons individuelles. Avec d'autres acteurs, on est en réflexion sur des programmes à -30%. C'est une tendance qui, comme la construction bois, est beaucoup plus récente. La construction bois moderne est partie d'une page blanche il y a 15 ans, avec des concepts et des process qui sont très différents de ceux de la construction en béton d'il y a quelques décennies.

Approche

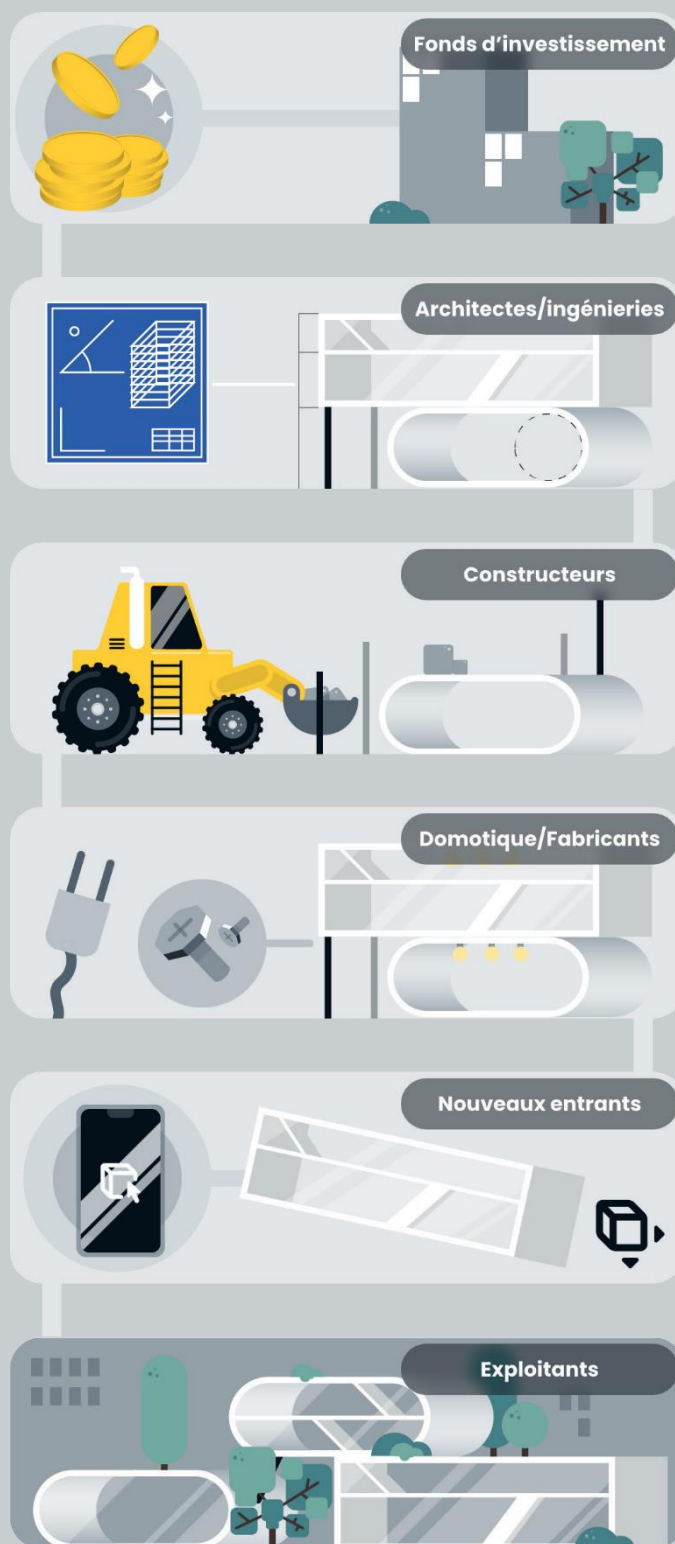
De nombreux secteurs ont vu leur « business model » bouleversé par la transformation digitale : les médias, le commerce et la distribution, les télécoms, l'hôtellerie et tourisme, les transports... Cette transformation s'est réalisée par la combinaison de tendances de fond d'une part, et de caractéristiques intrinsèques au secteur d'autre part.

La filière du bâtiment et de l'ingénierie n'échappe pas à la règle, et si celle-ci a pris un certain retard à l'allumage, la digitalisation semble maintenant s'accélérer, comme en témoigne le nombre de start-up de la construcTech ou les impulsions du gouvernement (le plan BIM 2022 lancé en 2019 a été prolongé en décembre 2021) et ainsi, tous les acteurs de la filière seront structurellement impactés.

Pour essayer de mieux comprendre la dynamique à l'œuvre au sein du secteur, nous avons interviewé une vingtaine de professionnels issus de toute la filière (cf. encart) afin d'éclairer ce sujet d'enjeu majeur.

Notre vision des acteurs de la filière

Cette transformation numérique impacte l'ensemble des acteurs de la filière, ainsi, dans le cadre de la rédaction de cet article, nous avons fait le choix d'interviewer les représentants des différents acteurs de la filière.



Ylios, cabinet de conseil en stratégie



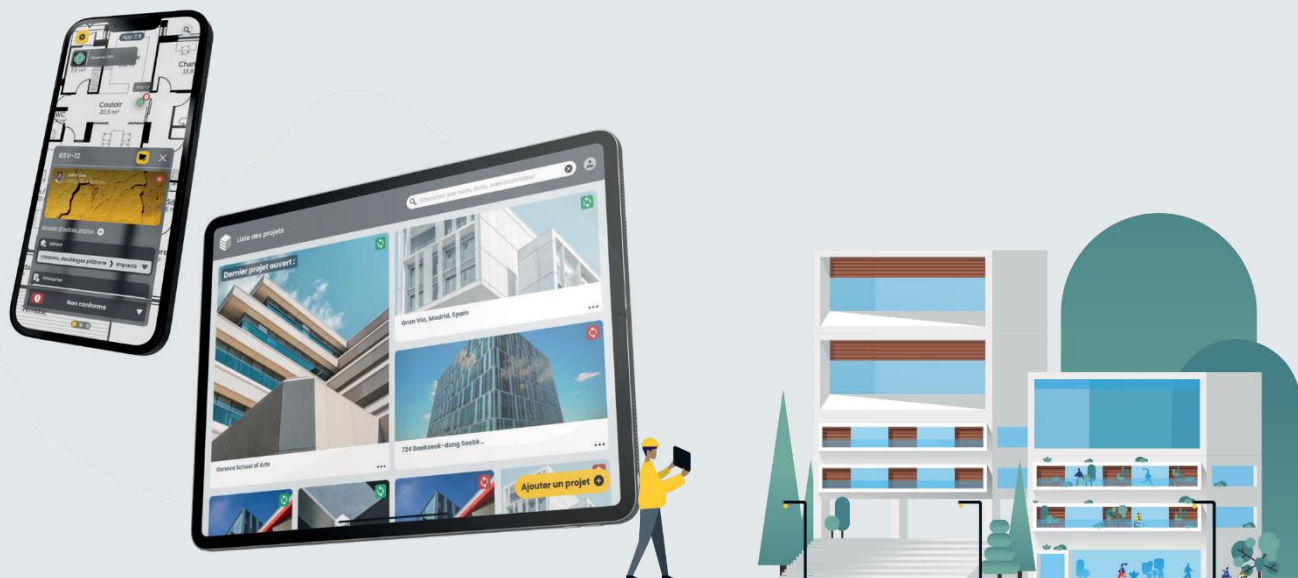
Grâce à son collectif dirigeant de six associés et son équipe de trente consultants, hommes et femmes, aux parcours riches de sens, Ylios se démarque par un positionnement sectoriel et fonctionnel à très forte valeur ajoutée. Ylios apporte à ses clients, grands institutionnels privés ou publics, des éclairages stratégiques et des réponses pragmatiques aux exigences des environnements économiques en constante mutation. Son engagement, ses méthodes innovantes et ses compétences pluridisciplinaires sont l'assurance d'un retour sur investissement visible.

Ylios défend une philosophie du conseil consistant à mobiliser des compétences pluridisciplinaires, en son sein comme avec ses partenaires. Son mode de gouvernance s'appuie sur l'intelligence collective pour créer l'innovation au service de ses clients. Ce système ouvert est un point de différenciation essentiel qui lui a permis de nouer des relations de long terme avec tous ses grands clients des secteurs de l'énergie, des utilities, du transport public, du BTP, des infrastructures et de la santé.

Afin de faire évoluer les perceptions des entreprises et des institutions publiques, Ylios favorise la réflexion et l'échange entre des publics venant de tous les horizons institutionnels ou entrepreneuriaux, français ou étrangers.

Ylios est ainsi membre du Comité de Parrainage de l'École de Paris depuis 2007 et l'un des fondateurs de la « Chaire Gouvernance et Régulation » de Paris-Dauphine. Ylios est également partenaire du Centre d'Etude Prospective Stratégique et a mis en place un espace de débats unique pour éclairer les mutations et les évolutions à venir : Le Club des Explorateurs du Futur au sein d'une Ecole de Conseil

Récemment, Ylios et Kea Partners ont annoncé leur rapprochement, afin de construire, ensemble, le cabinet référent de conseil de direction générale d'origine française.



Née en 2013, WIZZCAD est un éditeur de logiciel de gestion de projets, qui accompagne les acteurs de la construction et de l'immobilier dans leur transformation digitale. Nous proposons des solutions digitales et un accompagnement adapté aux besoins de tous.

↳ WIZZCAD est une solution numérique incontournable pour toutes les phases d'un projet (conception, construction, réhabilitation, maintenance, déconstruction).

↳ Parce que la transition numérique dans le secteur de la construction est notre principale préoccupation, nous œuvrons à offrir le meilleur pour nos clients.

↳ Meilleure gestion d'un chantier veut également dire pour nous une meilleure gestion des énergies et une économie drastique des matériaux de construction, qui sont responsables de 40 % du gaspillage au niveau mondial.

En quelques chiffres, WIZZCAD c'est près de 3000 clients, plus de 13 000 projets et une croissance à 3 chiffres.