

PropTech, Real Estech : après l'engouement, premier bilan

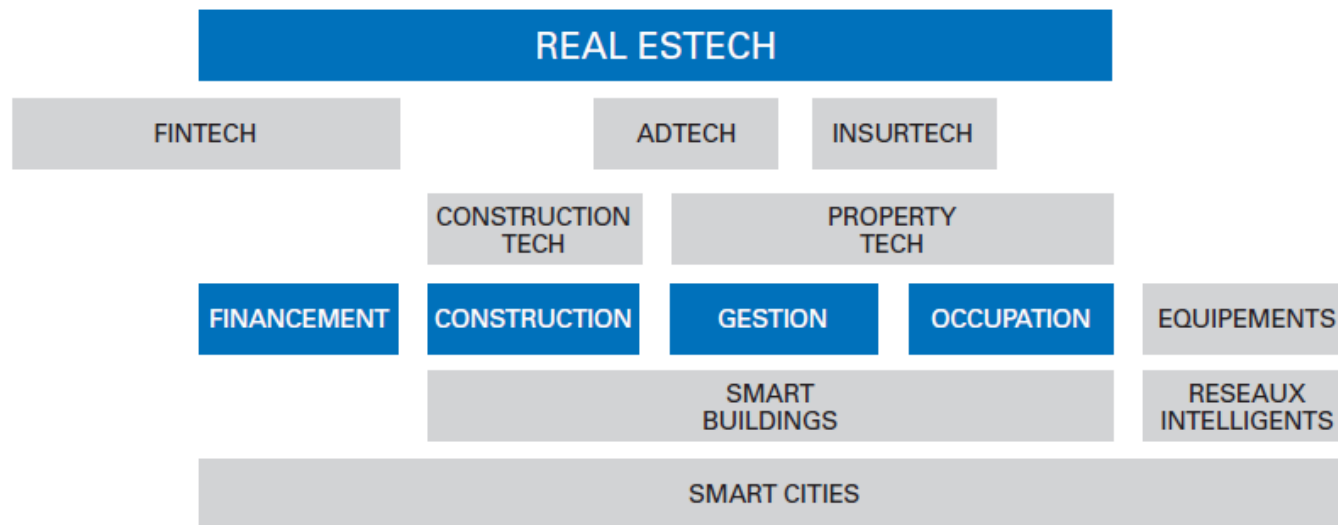
Jean-François GALLOÛIN
Conseiller Innovation, ICADE
Professeur, Ecole Centrale

Robin RIVATON
Directeur général
REAL ESTECH

Réunion du 29 novembre 2018

Real Estech : de quoi parle-t-on ?

- Des levées de fond en forte croissance dans le monde : 12 mds de dollars en 2017 (+ 300% sur un an)
- Un secteur économique émergent :
 - ✓ En France : environ 400 start-ups et 3 500 emplois (début 2018)
 - ✓ Déploiement sur l'ensemble des secteurs de l'immobilier et de la construction :

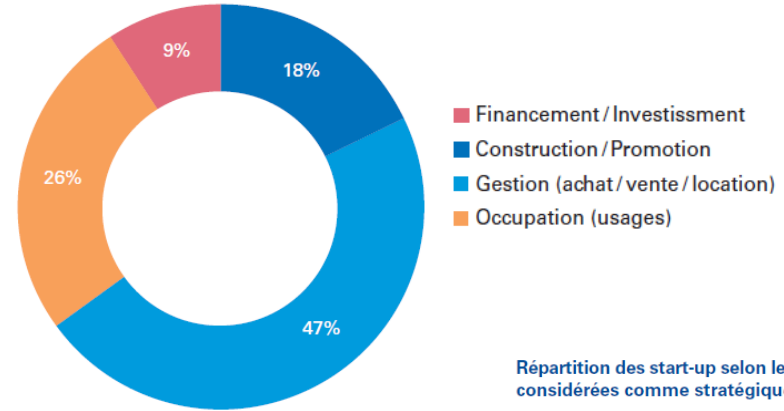


Source : 1^{er} Baromètre de la Real Estech en France – KPMG & Real Estech – janvier 2018

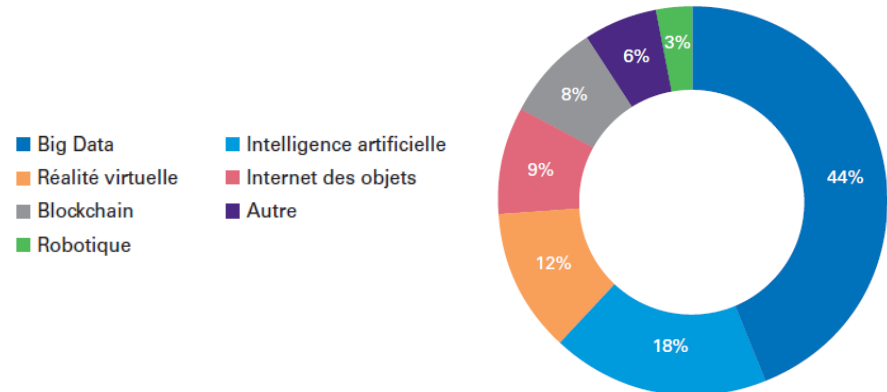
Zoom sur les startups de la Real Estech

- 1 startup /2 intervient dans la catégorie Gestion en France, comme au niveau mondial en raison de plus faibles barrières à l'entrée...cependant les catégories ne sont pas étanches !
- Le traitement de la donnée arrive en tête avec de nombreux défis encore à relever : captation de la donnée, standardisation, comparabilité, concentration et traitement en vue de formuler des analyses prédictives.
- L'intelligence artificielle est un enjeu prioritaire également, qui va aussi dans le sens d'un traitement plus fin de la donnée et de l'automatisation des réponses.

Répartition des start-up par catégorie



Répartition des start-up selon les technologies considérées comme stratégiques



PropTech, Real Estech : après l'engouement, premier bilan

Robin RIVATON
Directeur général
REAL ESTECH

Réunion du 29 novembre 2018

PropTech, Real Estech : après l'engouement, premier bilan

Jean-François GALLOÛIN
Conseiller Innovation, ICADE
Professeur, Ecole Centrale

Réunion du 29 novembre 2018



IEIF Novembre 2018

“ The Real Estate industry recognizes the potential opportunities and challenges PropTech poses but real progress has been slow. Is it a case of ‘all talk and no action’? “

KPMG Global Proptech survey 2018



- ▶ 97 percent think digital and technology innovation will impact their business. 60 percent think this impact will be very significant.
- ▶ 73 percent see digital and technology innovation as an opportunity. A further 25 percent see it as both an opportunity and threat.
- ▶ 93 percent believe “Traditional real estate organizations need to engage with PropTech companies in order to adapt to the changing global environment”.
- ▶ 66 percent do not have a clear enterprise-wide vision and strategy when it comes to digital and technology innovation.

Beaucoup d'initiatives, hackathon, incubateurs, excubateurs, open innovation, innovation participative, d'investissements minoritaires dans les startups...

Mais pour quel résultat ?

Innovation is not that easy


11



MOX Museum of Failure

[Home](#) [News](#) [About](#) [Events](#) [Gallery](#) [Contact](#)

About Us



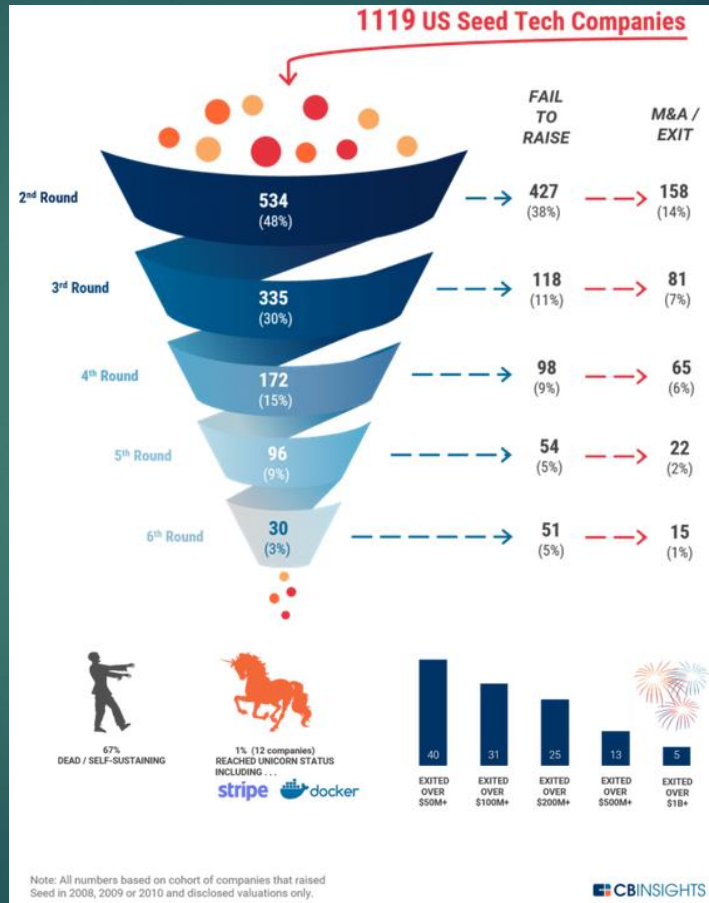
The Museum of Failure is a collection of over 100 failed products and services from some of the world's best-known companies. Visitors will get a insightful and entertaining glimpse into the risky business of innovation.

For every mega-success like the Apple iPhone, VCR and Ford Mustang, there's a couple of Newtons, Betamaxes and Edsels that crashed and burned before them. This collection is carefully curated by licensed psychologist and innovation researcher Dr. Samuel West, and it hopes to convey that the acceptance of failure is necessary in order for innovation and progress to truly succeed.

The VC funnel

Tech companies that raised seed rounds in the US in 2008-2010.

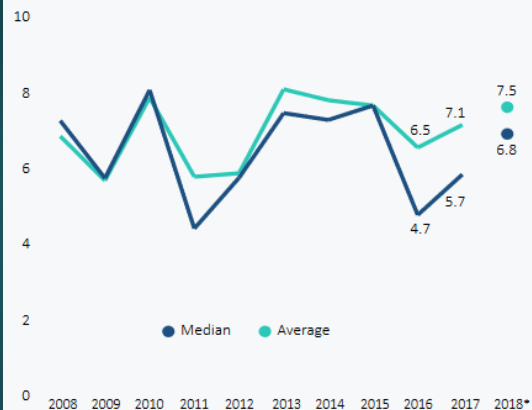
Nearly 67% of startups stall at some point in the VC process and fail to exit or raise follow-on funding.



Innover demande du temps

New unicorn ages growing

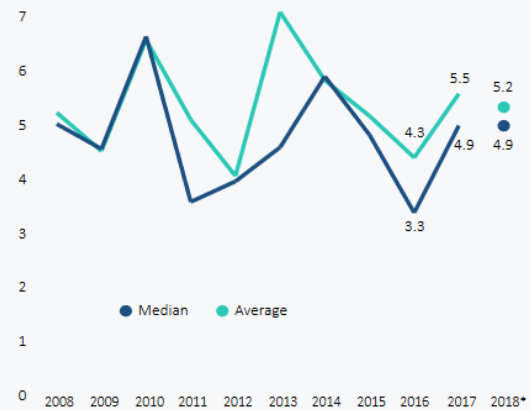
Time (years) from founding to first unicorn round



Source: PitchBook
*As of 3/1/2018

Median pre-unicorn hold period below 5 years

Time (years) from first VC deal to first unicorn round



Source: PitchBook
*As of 3/1/2018

Average time to raise between months is about 20 months.
At the 6th round the time to raise a follow on drops off by about 5 months

Innover demande des fonds

9



US Tech Companies That Raised a Seed Round in 2008, 2009, 2010

	Count	% of Previous Cohort	% of Original	Avg. Amnt. (\$M)	Median Amnt. (\$M)	Avg. Months in Between	Median Months in Between
Original Round	1119	***	***	0.67	0.35	***	***
2 nd Round	534	48%	48%	4.27	3.09	20	16
3 rd Round	335	63%	30%	11.09	7.30	20	18
4 th Round	172	51%	15%	23.57	15.4	20	18
5 th Round	96	56%	9%	56.85	25.00	20	19
6 th Round	30	31%	3%	119.83	40.00	15	13

Corporate antibodies

Typical corporate antibodies that emerge to defeat an innovation toolkit:

Innovation tool	Antibody
Joint venture	Company gains only half the revenue
Partnering	We are arming a potential competitor
Corporate venturing	We have no control and losses will roll up to our balance sheet
Sandbox of ideas	What is our liability?
Incubator	This is a self-disrupting organisation for which we foot the bill
Open innovation	Legal issues
University research	Who holds the intellectual property?

Source: executive complaints to Global Corporate Venturing

- ▶ C'est dur de changer lorsque cela va bien
- ▶ Non Invented Here
- ▶ Nous sommes capables de le faire
- ▶ L'innovation nous détourne de notre day to day business
- ▶ Etc.

Une piste : l'intrapreneuriat

11

Pour faire face à leurs besoins sans cesse croissant d'innovation (transformation interne, nouvelles offres, nouveaux modèles), les entreprises devront :

- ▶ compter **dans le futur 5 à 10 % d'intrapreneurs** parmi leurs collaborateurs,
- ▶ et mettre en place une culture interne et une organisation capables d'absorber/générer des innovations de plus en plus rapidement.

Les entreprises doivent passer

d'une

capacité à imaginer
des solutions nouvelles

à une

capacité à mettre en œuvre
de manière effective et
« industrielle » ces solutions

Enjeux associés

1

Identifier des ressources internes
Les sensibiliser / Les former et les certifier
Formaliser la relation entre l'équipe projet et l'entreprise
Les accompagner dans leur projet

2

Attirer de jeunes talents intrapreneurs sur des projets innovants
Formaliser la relation entre l'équipe projet et l'entreprise
Les accompagner dans leur projet

3

Attirer des talents intrapreneurs (anciens startups, etc.)
Formaliser la relation entre l'équipe projet et l'entreprise

4

Transformer la structure pour la rendre perméable à l'innovation
Accompagner le management

5

Accompagner les équipes RH et le management dans ce changement de paradigme

Merci de votre attention

Vos questions ?

La matinée prospective

24 janvier 2019

9h à 13h

Chez Groupama Immobilier



Les réunions adhérents du jeudi matin

13 décembre 2018

Digitalisation des circuits de distribution : un enjeu majeur pour les SCPI

- Maxime Camus (Directeur général, GRISBEE) ;
- Alexandre Claudet (Directeur général adjoint, VOISIN ATLAND) ;

Programme des réunions adhérents du 1^{er} semestre 2019 en cours de finalisation