

En 2023, les startups de la PropTech doivent anticiper la fin de l'hypercroissance

Marché caractérisé par des startups ultravalorisées et en hypercroissance, la PropTech commence toutefois à montrer des signes d'érosion de sa dynamique. Pour perdurer, les startups devront réinventer leur stratégie de développement et choisir entre trois options : devenir leader, pivoter ou fusionner. Tribune par Par Cyril Ferey, operating partner chez I&S Adviser.

Temps de lecture : minute

2 février 2023

La Proptech, ou technologie immobilière, est un secteur en pleine croissance depuis près de 5 ans et où les valorisations ont été extrêmement élevées ces dernières années - à l'image de Airbnb (100 milliards de dollars en 2020), Zillow (10 milliards de dollars en 2020), WeWork (47 milliards de dollars en 2019) ou encore Redfin (2,6 milliards de dollars en 2018).

En France, ce marché regroupe un large éventail d'entreprises proposant des services liés à l'immobilier : des plateformes de location de vacances type Airbnb ou de location de courte durée, des sites de vente immobilière, de gestion locative ou de construction, ou encore des outils SAS dédiés à la prospection en vente immobilière centrée sur le client.

Outre une valorisation de plusieurs milliards, sinon dizaines de milliards de dollars, la plupart de ces startups se caractérisent par leur hypercroissance du fait de l'adoption de nouvelles technologies et le développement de nouvelles pratiques. Les flux de financement entre

2021 et 2022 ont augmenté de 34 %. Et les levées de fonds ont été nombreuses : le secteur a totalisé 44 tours de table en 2021 pour plus de 628 millions d'euros levés ; sur les trois premiers trimestres de 2022, ce sont 752 millions d'euros qui ont été levés.

Un changement de tendance

Cependant, il est probable qu'en 2023, nous assistions à la fin de l'hypercroissance sur ce marché. Il est en effet courant que la dynamique s'érode à un moment donné comme cela s'est passé dans l'IT, la biotechnologie ou encore le commerce en ligne.

Trois évolutions sont possibles :

- Un ralentissement de la croissance sans qu'elle ne disparaisse complètement. Cela peut être la conséquence d'une saturation du marché ou de l'arrivée de nouvelles technologies qui remplacent les anciennes.
- La disparition de startup en raison de la concurrence ou de la difficulté à s'adapter aux nouvelles technologies ou aux changements de la demande.
- Un mouvement de consolidation, avec des startups qui fusionnent et d'autres qui sont rachetées par des entreprises plus grandes.

Il y a fort à parier que 2023 observera une combinaison des trois, avec néanmoins une forte tendance à la consolidation qui in fine servira les startups "consolidatrices". En 2022, ce sont 8 startups PropTech qui ont été rachetées dont Liberkeys par Crédit Mutuel Arkéa, HomePilot par IAD, et Cautioneo par Odealim.

La consolidation d'un marché, une opportunité pour en devenir le leader

Miser sur la consolidation du marché peut être une stratégie pour rester compétitif et continuer à croître. Ces startups peuvent alors tout à fait espérer atteindre de nouveaux sommets de valorisation et un regain d'attractivité vis-à-vis des grands fonds d'investissement.

En effet, regrouper des services ou racheter des sociétés peut être une solution pour sortir du lot et se positionner en tant que leader. L'arrivée de nombreuses startups innovantes sur le marché proposant des services similaires a pu rendre difficile de se démarquer et d'attirer les investisseurs. Fusionner est un moyen d'avoir accès à de nouvelles technologies, à de nouveaux clients et à un réseau de contacts plus large, ce qui permet de se développer rapidement et de gagner des parts de marché. De plus, en devenant une entreprise de taille plus importante, la startup devient plus attrayante pour les fonds d'investissement qui recherchent souvent des sociétés prometteuses ayant déjà une certaine taille.

Que faire pour se préparer à cette tendance annoncée ? Le plus important est de suivre les évolutions du secteur.

Première option : se placer dans une liste de tête

Pour y arriver, il faut d'abord étudier le marché : il est important de prendre le temps de comprendre les tendances du secteur et les besoins des consommateurs. Cela aide à identifier les opportunités et à développer une stratégie de positionnement solide.

Ensuite, il est intéressant d'établir des partenariats et des collaborations :

travailler avec d'autres entreprises permet de développer son réseau et de bénéficier de leur expertise. Cela aide à de se positionner comme un leader dans son secteur.

Enfin, le dirigeant devra faire preuve de leadership et de vision : on attend de lui qu'il sache prendre des décisions difficiles pour guider son entreprise vers le succès.

Seconde option : faire pivoter sa startup

Avant d'acter un pivot, il faut commencer par analyser l'entreprise et mesurer les objectifs atteints par rapport aux objectifs fixés. Si l'analyse conclut qu'un pivot est réellement nécessaire, voire doit être radical, il faut ensuite développer un "plan de pivot" détaillant les étapes, les ressources et le calendrier. Ce plan doit aussi tenir compte de l'impact qu'aura le pivot sur l'équipe et les clients. Sur ce point, il est important de communiquer sur la décision de pivoter et la façon dont il va soutenir le développement de la startup à long terme - auprès de son équipe, de ses clients et de sa communauté. Cela rassure et maintient l'engagement.

Troisième option : céder sa startup

La dimension financière est souvent directrice dans ce cas. Il s'agit alors de trouver un partenaire potentiel qui correspond aux objectifs et à la culture interne. Il convient d'établir une liste de tous les candidats potentiels et les évaluer en fonction de leur taille, de leur secteur d'activité, de leur stratégie et de leur réputation. Seulement après viendra le temps de négocier les termes de la fusion ou du rachat. Un point de vigilance fondamental à garder en tête : tenir compte de l'impact de la fusion ou du rachat sur l'équipe, les clients et la communauté. Il ne faut surtout pas hésiter à faire appel à des conseillers juridiques, financiers et des operating partners pour les négociations.

En dernier recours... mais parfois nécessaire pour rebondir

Si aucune de ces trois options ne s'avère pertinente, la décision peut alors être de fermer son entreprise de laisser passer un peu de temps et d'en recréer une plus tard. Quelques signes orientent ces choix. Par exemple, il n'y a pas assez de trésorerie ou l'entreprise ne génère plus suffisamment de revenus pour couvrir ses coûts et dépenses. Autre possibilité : en tant que dirigeant, vous n'avez plus la passion ou l'énergie pour poursuivre. Diriger une entreprise peut être épuisant, et il est important de prendre soin de son bien-être mental et physique.

2023 sera donc un temps-clé pour écrire l'avenir des startups et du marché de la PropTech. D'expérience, l'atteinte de la maturité oblige les startups et leurs dirigeants à faire des choix et à se projeter pleinement à l'étape suivante. Sans aucun doute se démarqueront celles et ceux qui sauront s'appuyer sur les bons partenaires pour passer ce cap stratégique, notamment de operating partners qui ont déjà vécu la transformation de secteurs en hypercroissance. Ils seront à même d'apporter une expertise précieuse et un soutien inestimable pour guider l'entreprise tout au long de son parcours de transformation. Les cartes commenceront à être jouées dans les prochains mois... Alors tenons-nous tous prêts !



À lire aussi

Entre construction et rénovation, la PropTech face au défi énergétique

Article écrit par Par Cyril Ferey, operating partner chez I&S Adviser