

# WISEED IMMOBILIER : *un financement alternatif et complémentaire*

*Le groupe Wiseed, créé en 2008, a pris le leadership du financement participatif en France.*

*Une cinquantaine d'entreprises innovantes ont pu déjà bénéficier de 17 M€ de collecte.*

*Fort de ce succès, une filiale dédiée à l'immobilier a été mise sur orbite à la fin de l'année 2011 :*

*Wiseed Immobilier. La présidence du conseil de surveillance est assurée par David Pouyanne, ancien président-directeur général de la Banque Pouyanne.*

*Souleymane Galadima, directeur général, revient sur les premiers apports de fonds tandis que Véronique Guillemain, présidente du comité d'engagement, précise les conditions d'éligibilité des candidats.*

## **M<sup>2</sup> Quelles sont les raisons pour lesquelles Wiseed s'est orienté vers le financement de programmes immobiliers ?**

**Souleymane Galadima :** Les épargnants français ont toujours été attirés par la pierre qui comprend du foncier, des actifs tangibles et pérennes... Par ailleurs, le crowdfunding immobilier est en plein essor aux Etats-Unis. Notre maison-mère, présidée par Stéphanie Savel, a ainsi pris la décision de développer son offre en travaillant sur ce marché à fort potentiel et complémentaire de celui des start-ups. Les investisseurs peuvent y récupérer leur mise en 12 à 36 mois avec des rentabilités de 8 % à 15 % par an.

## **M<sup>2</sup> Pourquoi le financement participatif peut-il intéresser un promoteur ?**

**S. Galadima :** Wiseed Immobilier dispose d'une force de frappe, via son service web [www.wiseed.immo](http://www.wiseed.immo), permettant en quelques jours de mobiliser plusieurs centaines de milliers d'euros. Ces capitaux prennent place, par la suite, dans un véhicule dédié au financement du programme immobilier. Le mécanisme, simple et rapide, permet aux maîtres d'ouvrages de bénéficier de financements alternatifs ou complémentaires aux banques. Le supplément de fonds propres peut favoriser l'acceptation d'un dossier, atout crucial lorsque les établissements financiers sont exposés à des règles de plus en plus restrictives. Les maîtres d'ouvrages peuvent ainsi bénéficier d'un financement rapide et récurrent, nécessaire à leur croissance et à la saisie de nouvelles opportunités. Chaque projet retenu par nos ser-



DAVID POUYANNE

VÉRONIQUE GUILLEMIN

SOULEYMANE GALADIMA

vices est proposé à une communauté d'investisseurs privés, de family offices et d'institutionnels regroupant aujourd'hui plus de 40 000 internautes. Nous leur présentons la société candidate, son historique, ses besoins, les caractéristiques du programme...

Les ressources générées prennent la forme d'un emprunt obligataire et non d'une prise de participation dans le capital de la société de projet (SCCV ou SAS). La moyenne des parts des souscripteurs est de l'ordre de 4 à 7 000 €. Si la loi limite l'apport par opération à 1 M€, la même société de promotion peut utiliser nos services pour plusieurs de ses programmes en respectant chaque fois le plafond de collecte.

## **M<sup>2</sup> Quels sont les honoraires demandés par Wiseed pour ses prestations et le rendement servi aux souscripteurs ?**

**S. Galadima :** Selon la structure juridique du promoteur, les frais de montage financier oscillent entre 1000 et 3000 €. Nos honoraires concernant l'apport de fonds sont de 10 % tandis que nos investisseurs sont rémunérés

selon un taux fixe entre 8 et 15 % en fonction du risque de l'opération. Plus le risque évalué par le comité d'engagement est important, plus la rentabilité fixée au départ est élevée...

## **M<sup>2</sup> Véronique Guillemain, vous présidez le comité d'engagement, comment procédez-vous pour auditer les dossiers des promoteurs ?**

**Véronique Guillemain :** Après réception des documents d'un candidat, nous effectuons un véritable audit bancaire en évaluant le risque corporate, la pertinence de l'opération, sa sécurité financière, l'environnement concurrentiel, la qualité technique de la construction, le calendrier et l'avancement de la commercialisation... Une fois tous ces paramètres passés au crible, nous transmettons aux candidats une note d'évaluation du risque qui définira la rentabilité à offrir aux investisseurs particuliers et nos conditions d'intervention. Cette première étape prend environ trois semaines. Après la signature d'un contrat entre l'opérateur et Wiseed Immobilier, nous mettons ●●●

le projet en ligne et ouvrons la souscription. Les internautes disposent d'un forum. Ils peuvent ainsi échanger et questionner Wiseed Immobilier. Par la suite, nous suivons le déroulement de l'opération et effectuons un reporting trimestriel auprès des souscripteurs jusqu'au remboursement des fonds investis.

**M<sup>2</sup> Pouvez-vous évoquer les premiers programmes qui ont bénéficié des services de Wiseed Immobilier ?**

**S. Galadima :** Nous avons levé en quatre jours, pour le promoteur Parthena, 1 M€, auprès de 278 investisseurs, dans le cadre d'un ensemble de 51 logements sociaux à Chelles. Ceux-ci ont été vendus en bloc à 13F. Parmi les autres programmes, nous pouvons citer :

- 33 logements à Chévy pour Equinox, 600 000 € de fonds levés.
- 52 logements à Martigues pour Elgea, 400 000 € de fonds levés.
- 53 villas à Fontenay-Trésigny pour Capelli, 600 000 € de fonds levés.

En immobilier d'entreprise, nous avons mis en place pour le groupe DPG, un financement de 230 000 € collectés en une journée auprès d'une trentaine d'investisseurs. L'appel de fonds était destiné à la réalisation, près d'Albi, d'un siège régional du groupe ERDF.

Toujours en tertiaire, une trentaine d'investisseurs ont apporté au groupe Ellipse 230 000 €, en une journée, dans le but de réaliser un centre de tri postal près de Périgueux.

Nous avons constaté également que les sociétés mises en ligne bénéficiaient d'une notoriété accrue due au phénomène des réseaux sociaux. Cette notoriété permet une accélération de la commercialisation et un éclairage des spécificités du promoteur.

**M<sup>2</sup> Comment envisagez-vous le développement de Wiseed Immobilier ?**

**S. Galadima :** Nous visons, en 2015, une levée de 20 M€. Ce montant dépendra du nombre et de la qualité des programmes qui nous sont proposés. La répartition devrait être de 30 % en immobilier d'entreprise ou commercial et de 70 % en résidentiel. Nous avons aussi pour objectif 100 000 investisseurs potentiels. D'autres approches peuvent être envisagées. A titre d'exemple, le crowdfunding pourrait s'étendre vers les salariés désirant



s'impliquer davantage dans la vie de leur entreprise.

Nous souhaitons aussi une évolution du contexte réglementaire en raison des besoins grandissants de financement des entreprises. Simultanément, un nombre croissant de particuliers souhaite participer à l'activité économique. Wiseed Immobilier se donne pour mission d'organiser leur rencontre en toute sécurité tout en réconciliant le public avec la promotion privée. ■



3 avenue Didier Daurat - 31400 Toulouse  
8 boulevard Haussmann - 75009 Paris  
contact@wiseed.immo/+ 33 (0)5 31 61 62 63  
[www.wiseed.immo](http://www.wiseed.immo)